



Datum: 04.11.2024

Medij: Nova ekonomija

Rubrika Poslednja

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 588



Naslov: GENERALI

Strana: 84

generali.rs

KREIRAJ ŽIVOT KREIRAJ OSIGURANJE

Multilav je kombinacija životnog i zdravstvenog osiguranja.
Ti ga kreiraš prema svojim potrebama, jer ovo je mesto

GDE JE REČ O TEBI



Skeniraj QR kod
i saznaj više o proizvodu.



Multilav





Datum: 05.11.2024

Medij: Biz life

Rubrika: Bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 514



Naslov: Dobrovoljni penzijski fondovi Generali

Strana: 82

Dobrovoljni penzijski fondovi Generali



Osamnaest godina od osnivanja prvog društva za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondovima u Srbiji

Društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom *Generali* obeležava 18 godina uspešnog poslovanja. Prvo društvo koje je, 2006. godine, dobilo dozvolu za rad od Narodne banke Srbije – danas upravlja dvama fondovima, imovinom vrednom više od 18 milijardi dinara i ima 31 odsto učešća na tržištu dobrovoljnih penzijskih fondova u našoj zemlji.

Dobrovoljni penzijski fondovi *Generali* do sada su isplatili više od 6,5 milijardi dinara penzija, a trenutno više od 35.000 građana Srbije prima penziju preko *Generalija*, dok preko 2700 članova u fondu ima imovinu vredniju od milion dinara.

„Kao prvi dobrovoljni penzijski fond kod nas, možemo reći da smo stvarali tržište i prvi podstakli građenje svesti da je ulaganje u privatnu penziju jedna od najznačajnijih investicija u životu svakog čoveka i jedan od realnih vidova očuvanja životnog standarda u trećem dobu. Za 18 godina rada, gotovo 66.000 članova, odnosno 200 značajnih institucija i kompanija – odlučilo se za dugoročno ulaganje u naše fondove.

U skladu sa našom strategijom, koja u fokus stavlja brigu o klijentima i njihovim potrebama, nastavicemo aktivno da se bavimo edukacijom stanovništva o značaju koji manja ulaganja na duži vremenski period imaju na kvalitet života pojedinca u budućnosti. Tržište dobrovoljnih penzijskih fondova uz poreske olakšice koje je odobrila država ima potencijal za još veći rast. Imajući u vidu dosadašnje rezultate, pozitivnim primerima nastavicemo da podstičemo ljude da preuzimaju brigu o svojim primanjima u trećem dobu, kako bismo zajedno stvarali održiviju i sigurniju budućnost građana i društva u celini“, kaže Nataša Marjanović, članica Izvršnog odbora *Generali osiguranja Srbija*, odgovorna za poslovanje Društva za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom.

Dobrovoljni penzijski fond *Generali* danas upravlja fondovima *Basic* i *Index*, koji imaju različitu politiku investiranja, što omogućava članovima da štednju za kasnije životno doba prilagode svojim potrebama.

„Operativni rezultati kompanije odlični su iz godine u godinu. Prosečan godišnji prinos od osnivanja fonda *Basic* veći je od 7,5 odsto i najveći je na tržištu, a najveća je i vrednost investicione jedinice ovog fonda. Tokom godina, uplate u dobrovoljne penzijske fondove postale su jedan od važnijih benefita koje poslodavci obezbeđuju svojim zaposlenima. Ponosni smo na to što smo trudom, posvećenim radom i ostvarenim uspesima pružili sigurnost i stabilnost našim članovima i dobili njihovo poverenje, koje nam je dragoceno. To nam je najbolji podstrek za dalji razvoj poslovanja kroz digitalizaciju i još kvalitetnije pružanje usluga našim članovima“, kaže Ivan Ristić, izvršni direktor Dobrovoljnog penzijskog fonda *Generali*.

Član koji je od osnivanja fonda *Basic* počeo da uplaćuje maksimalni neoporezivi iznos, koji je tada iznosio 3000 dinara, a danas iznosi 8101 dinar, i poslodavac ga pratio uplatom istog iznosa – danas na svom individualnom računu ima oko 3,7 miliona dinara, tj. više od 30.000 evra. ■

Osnivač Društva za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom *Generali* jeste *Generali osiguranje Srbija*, druga najveća osiguravajuća kompanija na domaćem tržištu osiguranja i lider u životnom i zdravstvenom osiguranju. Član je *Generalij* grupe, jedne od najvećih globalnih kompanija u oblasti osiguranja i upravljanja imovinom. Osnovana 1831. godine, *Generali grupa* danas je prisutna u preko 50 zemalja sveta, sa ukupnim prihodom od premije koji je u 2023. godini iznosio 82,5 milijardi evra. Sa skoro 72.000 zaposlenih i šezdeset jednim milionom klijenata, *Generali grupa* zauzima vodeću poziciju u Evropi i sve je prisutnija u Aziji i Latinskoj Americi. U srcu *Generalijeve* strategije nalazi se posvećenost doživotnom partnerstvu sa klijentima kroz ponudu inovativnih i personalizovanih rešenja, korisničko iskustvo koje je najbolje u klasi i digitalizovane mogućnosti globalne distribucije. Održivost je duboko usađena u sve strateške odluke Grupe, sa ciljem stvaranja vrednosti za sve zainteresovane strane i građenje poštenijeg i otpornijeg društva.

Foto: Generali Srbija





Vreme: 05.11.2024 10:36

XML

Medij: nedeljnik.rs

Link: <https://www.nedeljnik.rs/stednja-raste-i-dobija-nove-oblike/>

Autori: cubes d.o.o

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Štednja raste i dobija nove oblike

4730



Štednja u Srbiji beleži kontinuirani rast od 2012. godine, a posebno značajan rast ima štednja u domaćoj valuti. Istovremeno potreban je razvoj alternativnih izvora finansiranja i edukacija građana i privrede da ih prihvate i iskoriste, kako bi preduzećima bila dostupna sredstva za razvoj, a investitorima dobra prilika da plasiraju svoja...

Štednja u Srbiji beleži kontinuirani rast od 2012. godine, a posebno značajan rast ima štednja u domaćoj valuti. Istovremeno potreban je razvoj alternativnih izvora finansiranja i edukacija građana i privrede da ih prihvate i iskoriste, kako bi preduzećima bila dostupna sredstva za razvoj, a investitorima dobra prilika da plasiraju svoja sredstva. Ovoj temi posvećena je konferencija pod nazivom "Da li štednja u bankama ima alternativu?" koja je održana 4. novembra u organizaciji Agencije za **osiguranje** depozita, Udruženja banaka Srbije i Privredne komore Srbije. Pored predstavnika organizatora, na skupu su govorili predstavnici Ministarstva finansija, Komisije za hartije od vrednosti, poslovnih banaka i društava za **osiguranje**. Po rečima Mihaila Vesovića, direktora Sektora za strateške analize, usluge i internacionalizaciju Privredne komore Srbije, štednja je izraz stabilnosti, poverenja i dobre ekonomske budućnosti jedne privrede. "Stabilnost svake ekonomije ogleda se u štednji i investicijama. Važno je da edukujemo stanovništvo i privredu o značaju štednje i unapređujemo finansijsku pismenost i odgovornost svih učesnika na tržištu", istakao je Vesović. Predsednik Odbora direktora Agencije za **osiguranje** depozita, dr Ljubica Pantelić, istakla je dugogodišnji trend rasta **osiguranih** depozita u bankama po prosečnoj godišnjoj stopi od deset odsto, naglasivši da je to dokaz poverenja građana i privrede u banke, kao i stabilnog rasta standarda stanovništva. "U poslednjih godinu dana, ukupni **osigurani** depoziti u bankama uvećani su za 3,6 milijardi evra - što je za čak milijardu evra veći rast nego u prethodnoj godini", istakla je. Podsetila je i da je sistemom **osiguranja** depozita pokriveno 99 odsto računa građana. Nikola Vuletić, predsednik Upravnog odbora Udruženja banaka Srbije i predsednik Izvršnog odbora Unikredit banke, rekao je da stotu godišnjicu Svetskog dana štednje Srbija dočekuje sa nekoliko značajnih rekorda, na koje možemo biti ponosni. "Početkom oktobra Standard & Poor's je povećao kreditni rejting Srbije i po prvi put smo se našli među zemljama sa investicionim kreditnim rejtingom, što potvrđuje, između ostalog, i da se bankarski sektor nalazi u izuzetno dobrom stanju. Otpornost bankarskog sektora uz visoku stopu adekvatnosti kapitala, visoka racija likvidnosti, istorijski niska stopa nenaplativih kredita, kao i skoro udvostručena bilansna suma sektora u poslednjoj deceniji, jasno oslikavaju pozitivan ciklus u kome se naša ekonomija nalazi, kao i potencijal koji poseduje za dalji rast i razvoj. Štednja stanovništva kontinuirano raste godinama u nazad, i već je dostigla 19% bruto društvenog proizvoda. Primetan je rast štednje stanovništva u dinarima, koja trenutno čini 30% ukupne štednje stanovništva, čemu je u najvećoj meri doprinela stabilnost deviznog kursa u prethodnom periodu. Uveren sam da će se ovi pozitivni trendovi nastaviti i u narednom periodu, pogotovo ako se ima u vidu da je u prvih devet meseci ove godine ukupna štednja stanovništva povećana za 117,3 milijarde dinara, ili za milijardu evra", rekao je Vuletić. **Generalni** sekretar Udruženja banaka, Marina Papadakis, podseća da Udruženje banaka od svojih početaka do danas ima aktivnu ulogu i skupa sa svojim članicama promoviše značaj koji štednja može da ima, kako za blagostanje pojedinaca, tako i za ekonomski rast društva kao celine, te se u tom smislu kontinuirano preduzima niz aktivnosti kojima se,





Vreme: 05.11.2024 10:36

XML

Medij: nedeljnik.rs

Link: <https://www.nedeljnik.rs/stednja-raste-i-dobija-nove-oblike/>

Autori: cubes d.o.o

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Štednja raste i dobija nove oblike

pored ostalog, promoviše značaj štednje različitim grupama stanovništva. Uključeni su i najmlađi, nizom projekata i aktivnosti finansijske edukacije za koju je Udruženje dobilo brojna međunarodna i nacionalna priznanja i nagrade. U okviru konferencije održana je panel-diskusija posvećena mogućnostima ulaganja viška novca na finansijskom tržištu Srbije. U diskusiji su učestvovali Ognjen Popović, pomoćnik ministra finansija, Marko Janković, predsednik Komisije za hartije od vrednosti, Slavoljub Đorđević, direktor Sektora za razvoj i upravljanje proizvodima i segmentima klijenata AIK banke, Mirjana Pavlović, direktor Sektora za poslovanje sa affluent i private klijentima u Banci Inteza, i Nataša Marjanović, članica Izvršnog odbora Generali [osiguranja](#). Učesnici su razmenili mišljenja o trenutnom stanju tržišta kapitala u Srbiji, kao i o perspektivama, prednostima, poreskom tretmanu i potencijalnim rizicima ulaganja u pojedine finansijske instrumente.





Vreme: 05.11.2024 09:52

Medij: magazinbiznis.rs

Link: <https://magazinbiznis.rs/konferencija-posvecena-stednji-u-bankama/>

Autori: Radojka Nikolić

Teme: Generali osiguranje

Naslov: UBS: ŠTEDNJA RASTE I DOBIJA NOVE OBLIKE

4471

konferencija posvećena štednji u bankama

Nov 5, 2024 | Aktuelno

Štednja u Srbiji beleži kontinuirani rast od 2012. godine, a posebno značajan rast ima štednja u domaćoj valuti. Istovremeno potreban je razvoj alternativnih izvora finansiranja i edukacija građana i privrede da ih prihvate i iskoriste, kako bi preduzećima bila dostupna sredstva za razvoj, a investitorima dobra prilika da plasiraju svoja sredstva. Ovoj temi bila je posvećena konferencija pod nazivom "Da li štednja u bankama ima alternativu" koja je održana 4. novembra u organizaciji Agencije za [osiguranje](#) depozita, Udruženja banaka Srbije i Privredne komore Srbije. Pored predstavnika organizatora, na skupu su govorili predstavnici Ministarstva finansija, Komisije za hartije od vrednosti, poslovnih banaka i društava za [osiguranje](#).

Po rečima Mihaila Vesovića, direktora Sektora za strateške analize, usluge i internacionalizaciju Privredne komore Srbije, štednja je izraz stabilnosti, poverenja i dobre ekonomske budućnosti jedne privrede. "Stabilnost svake ekonomije ogleda se u štednji i investicijama. Važno je da edukujemo stanovništvo i privredu o značaju štednje i unapređujemo finansijsku pismenost i odgovornost svih učesnika na tržištu", istakao je Vesović.

Predsednik Odbora direktora Agencije za [osiguranje](#) depozita, dr Ljubica Pantelić, istakla je dugogodišnji trend rasta [osiguranih](#) depozita u bankama po prosečnoj godišnjoj stopi od deset odsto, naglasivši da je to dokaz poverenja građana i privrede u banke, kao i stabilnog rasta standarda stanovništva. "U poslednjih godinu dana, ukupni [osigurani](#) depoziti u bankama uvećani su za 3,6 milijardi evra - što je za čak milijardu evra veći rast nego u prethodnoj godini", istakla je. Podsetila je i da je sistemom [osiguranja](#) depozita pokriveno 99 odsto računa građana.

Nikola Vuletić, predsednik Upravnog odbora Udruženja banaka Srbije i predsednik Izvršnog odbora Unikredit banke, rekao je da stotu godišnjicu Svetskog dana štednje Srbija dočekuje sa nekoliko značajnih rekorda, na koje možemo biti ponosni. "Početkom oktobra Standard & Poor's je povećao kreditni rejting Srbije i po prvi put smo se našli među zemljama sa investicionim kreditnim rejtingom, što potvrđuje, između ostalog, i da se bankarski sektor nalazi u izuzetno dobrom stanju. Otpornost bankarskog sektora uz visoku stopu adekvatnosti kapitala, visoka racija likvidnosti, istorijski niska stopa nenaplativih kredita, kao i skoro udvostručena bilansna suma sektora u poslednjoj deceniji, jasno oslikavaju pozitivan ciklus u kome se naša ekonomija nalazi, kao i potencijal koji poseduje za dalji rast i razvoj. Štednja stanovništva kontinuirano raste godinama u nazad, i već je dostigla 19% bruto društvenog proizvoda. Primetan je rast štednje stanovništva u dinarima, koja trenutno čini 30% ukupne štednje stanovništva, čemu je u najvećoj meri doprinela stabilnost deviznog kursa u prethodnom periodu. Uveren sam da će se ovi pozitivni trendovi nastaviti i u narednom periodu, pogotovo ako se ima u vidu da je u prvih devet meseci ove godine ukupna štednja stanovništva povećana za 117,3 milijarde dinara, ili za milijardu evra", rekao je Vuletić.

Generalni sekretar Udruženja banaka, Marina Papadakis, podsetila je da Udruženje banaka od svojih početaka do danas ima aktivnu ulogu i skupa sa svojim članicama promoviše značaj koji štednja može da ima, kako za blagostanje pojedinaca, tako i za ekonomski rast društva kao celine, te se u tom smislu kontinuirano preduzima niz aktivnosti kojima se, pored ostalog, promoviše značaj štednje različitim grupama stanovništva. Uključeni su i najmlađi, nizom projekata i aktivnosti finansijske edukacije za koju je Udruženje dobilo brojna međunarodna i nacionalna priznanja i nagrade.

U okviru konferencije održana je panel-diskusija posvećena mogućnostima ulaganja viška novca na finansijskom tržištu Srbije. U diskusiji su učestvovali Ognjen Popović, pomoćnik ministra finansija, Marko Janković, predsednik Komisije za hartije od vrednosti, Slavoljub Đorđević, direktor Sektora za razvoj i upravljanje proizvodima i segmentima klijenata AIK banke, Mirjana Pavlović, direktor Sektora za poslovanje sa affluent i private klijentima u Banci Inteza, i Nataša Marjanović, članica Izvršnog odbora Generali [osiguranja](#). Učesnici su razmenili mišljenja o trenutnom stanju tržišta kapitala u Srbiji, kao i o perspektivama, prednostima, poreskom tretmanu i potencijalnim rizicima ulaganja u pojedine finansijske instrumente.

Share:





Vreme: 05.11.2024 22:05

XML

Medij: seebiz.eu

Link: <https://www.seebiz.eu/tvrtke/generali-razmatra-preuzimanje-mgg-investment-groupa/311880/>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali razmatra preuzimanje MGG Investment Groupa

2016

Generali razmatra preuzimanje MGG Investment Groupa

Generali razmatra preuzimanje MGG Investment GroupaAKVIZICIJE

SEEBiz.eu - regionalni poslovni portalSEEBiz.eu - regionalni poslovni portalSEEBiz.eu - regionalni poslovni portal

Objavljeno: 05.11.2024 / 17:30

Autor: SEEBiz

MILANO - Assicurazioni **Generali** SpA razmatra dogovor o kupnji njujorške investicijske tvrtke MGG Investment Group, rekli su ljudi upoznati s tim pitanjem, dok talijanski **osiguravatelj** želi proširiti poslovanje s privatnom imovinom.

Generali je održao prve razgovore s MGG Investmentom o potencijalnoj transakciji, koja bi američku tvrtku mogla procijeniti na nekoliko stotina milijuna dolara, rekli su ljudi. Talijanska tvrtka namjerava postići dogovor prije svog dana investitora 30. siječnja, rekao je jedan od ljudi.

Rasprave su u tijeku i mogle bi završiti bez dogovora, rekli su ljudi koji su zamolili da ostanu anonimni jer su informacije privatne. Predstavnik **Generalija** odbio je komentirati, dok predstavnik MGG Investmenta nije odgovorio na zahtjeve za komentar.

MGG Investment je od svog osnutka 2014. uložio oko 10 milijardi dolara, pokazuje njegova web stranica. Ima urede u New Yorku, San Franciscu, Chicagu, Dallasu i Atlanti.

Generali ima za cilj daljnji rast u upravljanju imovinom kako bi izgradio globalnu platformu i ubrzao diversifikaciju, rekao je glavni izvršni direktor Philippe Donnet na tiskovnoj konferenciji u kolovozu. Tvrtka je isključila bilo kakvu značajniju akviziciju ove godine jer **osiguravatelj** radi na novom strateškom planu, dodao je.

Talijanska tvrtka nadzirala je imovinu od 821 milijardu eura (896 milijardi dolara) do kraja lipnja, pokazuje njezina najnovija zarada. Tvrtka je ove godine kupila upravitelja imovinom Conning Holdings Ltd. koji ima investicijske centre u Aziji, Europi i Sjevernoj Americi s više od 117 milijardi dolara imovine pod upravljanjem.

Dionice **Generalija** ove su godine porasle za oko 33%, dajući **osiguravatelju** tržišnu vrijednost od oko 40 milijardi eura.





Vreme: 05.11.2024 12:13

XML

Medij: blok-vesti.com

Link: <https://blok-vesti.com/stednja-raste-i-dobija-nove-oblike-nedeljnik/>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Štednja raste i dobija nove oblike - Nedeljnik

4421



Štednja u Srbiji beleži kontinuirani rast od 2012. godine, a posebno značajan rast ima štednja u domaćoj valuti. Istovremeno potreban je razvoj alternativnih izvora finansiranja i edukacija građana i privrede da ih prihvate i iskoriste, kako bi preduzećima bila dostupna sredstva za razvoj, a investitorima dobra prilika da plasiraju svoja sredstva. Ovoj temi posvećena je konferencija pod nazivom "Da li štednja u bankama ima alternativu?" koja je održana 4. novembra u organizaciji Agencije za [osiguranje](#) depozita, Udruženja banaka Srbije i Privredne komore Srbije. Pored predstavnika organizatora, na skupu su govorili predstavnici Ministarstva finansija, Komisije za hartije od vrednosti, poslovnih banaka i društava za [osiguranje](#). Po rečima Mihaila Vesovića, direktora Sektora za strateške analize, usluge i internacionalizaciju Privredne komore Srbije, štednja je izraz stabilnosti, poverenja i dobre ekonomske budućnosti jedne privrede. "Stabilnost svake ekonomije ogleda se u štednji i investicijama. Važno je da edukujemo stanovništvo i privredu o značaju štednje i unapređujemo finansijsku pismenost i odgovornost svih učesnika na tržištu", istakao je Vesović. Predsednik Odbora direktora Agencije za [osiguranje](#) depozita, dr Ljubica Pantelić, istakla je dugogodišnji trend rasta [osiguranih](#) depozita u bankama po prosečnoj godišnjoj stopi od deset odsto, naglasivši da je to dokaz poverenja građana i privrede u banke, kao i stabilnog rasta standarda stanovništva. "U poslednjih godinu dana, ukupni [osigurani](#) depoziti u bankama uvećani su za 3,6 milijardi evra - što je za čak milijardu evra veći rast nego u prethodnoj godini", istakla je. Podsetila je i da je sistemom [osiguranja](#) depozita pokriveno 99 odsto računa građana. Nikola Vuletić, predsednik Upravnog odbora Udruženja banaka Srbije i predsednik Izvršnog odbora Unikredit banke, rekao je da stotu godišnjicu Svetskog dana štednje Srbija dočekuje sa nekoliko značajnih rekorda, na koje možemo biti ponosni. "Početkom oktobra Standard & Poor's je povećao kreditni rejting Srbije i po prvi put smo se našli među zemljama sa investicionim kreditnim rejtingom, što potvrđuje, između ostalog, i da se bankarski sektor nalazi u izuzetno dobrom stanju. Otpornost bankarskog sektora uz visoku stopu adekvatnosti kapitala, visoka racija likvidnosti, istorijski niska stopa nenaplativih kredita, kao i skoro udvostručena bilansna suma sektora u poslednjoj deceniji, jasno oslikavaju pozitivan ciklus u kome se naša ekonomija nalazi, kao i potencijal koji poseduje za dalji rast i razvoj. Štednja stanovništva kontinuirano raste godinama u nazad, i već je dostigla 19% bruto društvenog proizvoda. Primetan je rast štednje stanovništva u dinarima, koja trenutno čini 30% ukupne štednje stanovništva, čemu je u najvećoj meri doprinela stabilnost deviznog kursa u prethodnom periodu. Uveren sam da će se ovi pozitivni trendovi nastaviti i u narednom periodu, pogotovo ako se ima u vidu da je u prvih devet meseci ove godine ukupna štednja stanovništva povećana za 117,3 milijarde dinara, ili za milijardu evra", rekao je Vuletić. [Generalni](#) sekretar Udruženja banaka, Marina Papadakis, podseća da Udruženje banaka od svojih početaka do danas ima aktivnu ulogu i skupa sa svojim članicama promoviše značaj koji štednja može da ima, kako za blagostanje pojedinaca, tako i za ekonomski rast društva kao celine, te se u tom smislu kontinuirano preduzima niz aktivnosti kojima se, pored ostalog, promoviše značaj štednje različitim grupama stanovništva. Uključeni su i najmlađi, nizom projekata i aktivnosti finansijske edukacije za koju je Udruženje dobilo brojna međunarodna i nacionalna priznanja i nagrade. U okviru konferencije održana je panel-diskusija posvećena mogućnostima ulaganja viška novca na finansijskom tržištu Srbije. U diskusiji su učestvovali Ognjen Popović, pomoćnik ministra





Vreme: 05.11.2024 12:13

XML

Medij: blok-vesti.com

Link: <https://blok-vesti.com/stednja-raste-i-dobija-nove-oblike-nedeljnik/>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Štednja raste i dobija nove oblike - Nedeljnik

finansija, Marko Janković, predsednik Komisije za hartije od vrednosti, Slavoljub Đorđević, direktor Sektora za razvoj i upravljanje proizvodima i segmentima klijenata AIK banke, Mirjana Pavlović, direktor Sektora za poslovanje sa affluent i private klijentima u Banci Inteza, i Nataša Marjanović, članica Izvršnog odbora Generali [osiguranja](#). Učesnici su razmenili mišljenja o trenutnom stanju tržišta kapitala u Srbiji, kao i o perspektivama, prednostima, poreskom tretmanu i potencijalnim rizicima ulaganja u pojedine finansijske instrumente. Post Views: 37 Originalni tekst





Vreme: 05.11.2024 11:41

XML

Medij: nin.rs

Link: <https://www.nin.rs/biznis-klub/biznis-vesti/60962/stednja-raste-i-dobija-nove-oblike>

Autori: M.Jovanović

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Štednja raste i dobija nove oblike: Održana konferencija posvećena štednji u bankama i njenim alternativama

4389



Štednja u Srbiji beleži kontinuirani rast od 2012. godine, a posebno značajan rast ima štednja u domaćoj valuti. Istovremeno potreban je razvoj alternativnih izvora finansiranja i edukacija građana i privrede da ih prihvate i iskoriste, kako bi preduzećima bila dostupna sredstva za razvoj, a investitorima dobra prilika da plasiraju svoja sredstva. Ovoj temi posvećena je konferencija pod nazivom "Da li štednja u bankama ima alternativu?" koja je održana 4. novembra u organizaciji Agencije za [osiguranje](#) depozita, Udruženja banaka Srbije i Privredne komore Srbije. Pored predstavnika organizatora, na skupu su govorili predstavnici Ministarstva finansija, Komisije za hartije od vrednosti, poslovnih banaka i društava za [osiguranje](#). Po rečima Mihaila Vesovića, direktora Sektora za strateške analize, usluge i internacionalizaciju Privredne komore Srbije, štednja je izraz stabilnosti, poverenja i dobre ekonomske budućnosti jedne privrede. "Stabilnost svake ekonomije ogleda se u štednji i investicijama. Važno je da edukujemo stanovništvo i privredu o značaju štednje i unapređujemo finansijsku pismenost i odgovornost svih učesnika na tržištu", istakao je Vesović. Predsednik Odbora direktora Agencije za [osiguranje](#) depozita, dr Ljubica Pantelić, istakla je dugogodišnji trend rasta [osiguranih](#) depozita u bankama po prosečnoj godišnjoj stopi od deset odsto, naglasivši da je to dokaz poverenja građana i privrede u banke, kao i stabilnog rasta standarda stanovništva. "U poslednjih godinu dana, ukupni [osigurani](#) depoziti u bankama uvećani su za 3,6 milijardi evra - što je za čak milijardu evra veći rast nego u prethodnoj godini", istakla je. Podsetila je i da je sistemom [osiguranja](#) depozita pokriveno 99 odsto računa građana. Nikola Vuletić, predsednik Upravnog odbora Udruženja banaka Srbije i predsednik Izvršnog odbora Unikredit banke, rekao je da stotu godišnjicu Svetskog dana štednje Srbija dočekuje sa nekoliko značajnih rekorda, na koje možemo biti ponosni. "Početkom oktobra Standard & Poor's je povećao kreditni rejting Srbije i po prvi put smo se našli među zemljama sa investicionim kreditnim rejtingom, što potvrđuje, između ostalog, i da se bankarski sektor nalazi u izuzetno dobrom stanju. Otpornost bankarskog sektora uz visoku stopu adekvatnosti kapitala, visoka racija likvidnosti, istorijski niska stopa nenaplativih kredita, kao i skoro udvostručena bilansna suma sektora u poslednjoj deceniji, jasno oslikavaju pozitivan ciklus u kome se naša ekonomija nalazi, kao i potencijal koji poseduje za dalji rast i razvoj. Štednja stanovništva kontinuirano raste godinama u nazad, i već je dostigla 19% bruto društvenog proizvoda. Primetan je rast štednje stanovništva u dinarima, koja trenutno čini 30% ukupne štednje stanovništva, čemu je u najvećoj meri doprinela stabilnost deviznog kursa u prethodnom periodu. Uveren sam da će se ovi pozitivni trendovi nastaviti i u narednom periodu, pogotovo ako se ima u vidu da je u prvih devet meseci ove godine ukupna štednja stanovništva povećana za 117,3 milijarde dinara, ili za milijardu evra", rekao je Vuletić. [Generalni](#) sekretar Udruženja banaka, Marina Papadakis, podseća da Udruženje banaka od svojih početaka do danas ima aktivnu ulogu i skupa sa svojim članicama promoviše značaj koji štednja može da ima, kako za blagostanje pojedinaca, tako i za ekonomski rast društva kao celine, te se u tom smislu kontinuirano preduzima niz aktivnosti kojima se, pored ostalog, promoviše značaj štednje različitim grupama stanovništva. Uključeni su i najmlađi, nizom projekata i aktivnosti finansijske edukacije za koju je Udruženje dobilo brojna međunarodna i nacionalna priznanja i nagrade. U okviru konferencije održana je panel-diskusija posvećena mogućnostima ulaganja viška novca na finansijskom tržištu Srbije. U diskusiji su učestvovali Ognjen Popović, pomoćnik ministra





Vreme: 05.11.2024 11:41

XML

Medij: nin.rs

Link: <https://www.nin.rs/biznis-klub/biznis-vesti/60962/stednja-raste-i-dobija-nove-oblike>

Autori: M.Jovanović

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Štednja raste i dobija nove oblike: Održana konferencija posvećena štednji u bankama i njenim alternativama

finansija, Marko Janković, predsednik Komisije za hartije od vrednosti, Slavoljub Đorđević, direktor Sektora za razvoj i upravljanje proizvodima i segmentima klijenata AIK banke, Mirjana Pavlović, direktor Sektora za poslovanje sa affluent i private klijentima u Banci Inteza, i Nataša Marjanović, članica Izvršnog odbora Generali [osiguranja](#). Učesnici su razmenili mišljenja o trenutnom stanju tržišta kapitala u Srbiji, kao i o perspektivama, prednostima, poreskom tretmanu i potencijalnim rizicima ulaganja u pojedine finansijske instrumente.





Vreme: 05.11.2024 12:58

XML

Medij: epicentarpres.rs

Link: <https://www.epicentarpres.rs/vest/15664/Medicinska-/?kola-progla?ena-najpreduzumljivijom-?kolom-u->

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Medicinska škola proglašena najpreduzumljivijom školom u Srbiji

1120



Datum: 05.11.2024. 12:58

Medicinska škola u Čačku dobila je međunarodnu nagradu The Entrepreneurial School Award 2024 i time je proglašena za najpreduzumljiviju školu u Srbiji.

Nagradu dodeljuje organizacija Junior Achievement Europe koja je deo globalne mreže Junior Achievement Worldwide koja obuhvata 121 zemlju na svim kontinentima i predstavlja najveći svetski program preduzetničkog obrazovanja koji godišnje pohađa više od 10 miliona učenika.

Od osnivanja Preduzetničke sekcije 2021. godine do danas, škola je ostvarila saradnju sa mnogobrojnim organizacijama, obrazovnim ustanovama i kompanijama među kojima su Dostignuća mladih u Srbiji, Centar za promociju nauke, Nordeus fondacija, Inicijativa "Digitalna Srbija", UNICEF, Naučno-tehnološki park Čačak, Banka InTeza, [Generali osiguranje](#), NCR kompanija, Quantox, Medilab, PS fashion, Kancelarija za mlade u Čačku. Učenici škole su učestvovali na projektima, konkursima i takmičenjima čiji su organizatori bile neke od navedenih organizacija, te su uz njihovu mentorsku podršku osvajali nagrade i dobijali finansijska sredstva za realizaciju svojih ideja.





Datum: 07.11.2024

Medij: Nedeljnik

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 530



Naslov: GENERALI

Strana: 2

POKLANJAMO NAJGORI POKLON ZA MUŠKARCE



Idi na **generali.rs**





Vreme: 07.11.2024 09:52

XML

Medij: rs.bloombergadria.com

Link: <https://rs.bloombergadria.com/trziste/berze/69423/rekordi-padaju-jesam-li-propustio-voz/news>

Autori: Marja Milič

Teme: Triglav osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: Rekordni padaju. Jesam li propustio voz?

9969



Nakon Trumpove pobe, tržišta kapitala su obojena u zeleno, gurajući neke investicije ka rekordnim vrednostima. Da li će nas kasni ulazak kazniti ili nagraditi?

Tržišta kapitala su u sredu proslavila pobeu Donalda Trumpa, koji je postao 47. predsednik Sjedinjenih Država. Rezime dana: rekordi su padali. Bitcoin je na dan izbora oborio rekord i trenutno je 74.500 dolara. Neki alt tokeni (svi oni koji nisu bitcoin) isto su zabeležili lepe dvocifrene dobitke, ali kao što smo primetili u sredu, oni su još uvek daleko od rekordnih vrednosti. Dolar je ojačao u odnosu na druge valute, zahtevani prinos na desetogodišnje američke obveznice je takođe skočio, ali je dan završio nešto niže - sa prinosom od 4,42 odsto. Svi glavni američki berzanski indeksi su dobili nekoliko procenata, a glavni američki indeks S&P 500 zabeležio je najveći postizborni rast u istoriji, preneo je Bloomberg. Opširnije Berze Pregled berzi: VW pao, Intel nadmašio očekivanja Rast privrede evrozone nije pomogao da se berze zazelene, u regionu najveći dobitak beleži indeks SASE10. 04.11.2024 Autor: Svjetlana Šurlan Lab Alternativni investicioni fondovi: šta su i kakva im je budućnost u Srbiji? Sektor alternativnih fondova u Srbiji polako se razvija, a dosad je organizovano osam takvih fondova. 01.11.2024 Autor: Ana Ristović Politika Šta nam eksplozivni rast Trumpovih medija može reći o rezultatima izbora? Donald Trump vodi u kripto-kladionicama, ali Kamala Harris je ispred u anketama. 30.10.2024 Autor: Mihael Šmirmaul Berze Da li je BRIKS zlatna koka ili noćna mora za investitore? Dok se jedni kunu u potencijale ovih zemalja, drugi upozoravaju na opasnosti ulaganja u ovaj relativno labavi savez. 24.10.2024 Autor: Branislav Urošević Pojedinačne akcije, posebno one koje pripadaju krugu "prijatelja" Donalda Trumpa, bile su jače između 10 i 20 odsto. Tražili smo top 10 akcija koje su zabeležile najveću promenu vrednosti u poslednja 24 sata, kao i razloge zbog kojih su vrednosti skočile. "Pre svega, očekuje se visok rast tzv. prijateljskih kompanija i kompanija koje su rizičnije", istakao je menadžer imovine David Zorman iz **Generali** Investmentsa, koji se dotakao Tesle, manjih kompanija u Russell indeksu i biotehnologije. XBTEUR:CUR XBT-EUR Cross Rate 69.748,38 EUR -969,09 -1,37% cena na otvaranju 70.677,38 prethodna cena na zatvaranju 70.717,47 ovogodišnja zarada 83,2474% dnevni raspon 69.271,44 - 70.884,53 raspon u 52 nedelje 32.258,50 - 71.138,39 1 dan 1 mesec tekuća godina 1 godina 5 godina BBDXY:IND Bloomberg Dollar Spot 1.265,87 USD -4,034 -0,32% cena na otvaranju 1.270,12 prethodna cena na zatvaranju 1.269,9 ovogodišnja zarada 4,471802% dnevni raspon 1.265,08 - 1.271,87 raspon u 52 nedelje 1.206,93 - 1.275,53 1 dan 1 mesec tekuća godina 1 godina 5 godina "Tržišta su definitivno preferirala Trumpa", kaže Vladan Pavlović iz Ipopema Securitiesa. Finansijska tržišta su već uračunala njegovu pobeu u poslednja dva meseca, dodaje Zorman. Istovremeno, oba sagovornika ističu reakciju evropskih berzi, gde su se investitori mnogo manje radovali Trumpovoj pobi nego kolege preko bare. "Odziv na evropskim tržištima je malo oprezniji zbog potencijalnih trgovinskih tenzija i očigledne političke neizvesnosti", kaže Pavlović. "Evropa može da očekuje veće tarife, što bi značilo da je ekonomska situacija na Starom kontinentu još gora i da će kratkoročno dovesti do nižih kamatnih stopa", dodaje Zorman. Euro je u sredu bio najgora investicija, dodaje menadžer imovine. Primera radi, vrednost indeksa EuroStoxx 50, koji prati 50 najvećih evropskih akcija, pala je za 1,5 odsto, a sličnu sudbinu doživeo je nemački indeks DAX 30. Pad vrednosti od 0,5 odsto zabeležio je francuski CAC 40. Rizične investicije će biti interesantnije, ali pripremite se za veće fluktuacije Što se tiče berzi, Vid Pajić iz Triglav





Vreme: 07.11.2024 09:52

XML

Medij: rs.bloombergadria.com

Link: <https://rs.bloombergadria.com/trziste/berze/69423/rekordi-padaju-jesam-li-propustio-voz/news>

Autori: Marja Milič

Teme: Triglav osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: Rekordni padaju. Jesam li propustio voz?

osiguranja predviđa veću volatilnost. Iako VIX indeks volatilnosti, poznat i kao Indeks straha od strane investitora, ne ukazuje na to. Čak je i malo opao. Rastu i zahtevani prinosi na američke obveznice, nastavlja Pajič, posebno ako Trump sprovede svoj program, čime će se vršiti i pritisak na inflaciju. On predviđa sličnu sudbinu i za kriptovalute, gde se očekuje deregulacija, što će dovesti do veće nestabilnosti i slabije zaštite potrošača. "Ako Trump pobedi, okruženje će biti povoljnije za rizičnije investicije", rekao je nedavno za Bloomberg Kenneth C. Griffin, izvršni direktor i suvlasnik Citadela. To znači da će se ljudi udaljiti od sigurnih investicija poput obveznica i zlata i usmeriti na rizičnije kao što su akcije i kriptovalute. Treba pomenuti i da je plemeniti metal juče pao za dobra dva odsto na 2.662 dolara za uncu od 31,1 gram. Mali investitori često žele da "uskoče" (u voz), kada mediji izveštavaju o rekordnim vrednostima, a onda se pojavi strah od propuštanja (eng. FOMO, fear of missing out). Kupovina kada su akcije, plemeniti metali, kriptovalute i druge investicije na rekordnim vrednostima nije optimalna strategija ulaganja, ali čak ni takozvani maksimum svih vremena ne bi trebalo da vas odvraća od ulaganja, kažu stručnjaci za finansijsko tržište. Zorman upozorava da investitori koji do sada nisu bili pravilno pozicionirani mogu da uskoče u voz u kratkom roku i da se "opeku". "Možete koristiti nekoliko različitih taktika ulaganja, od kojih je jedna postepeno ulaganje", kaže Stefan Majkić, berzanski posrednik u Prudence Capitalu. Umesto da ulažete velike sume odjednom u jednu investiciju, birajte da postepeno ulažete jednake iznose tokom dužeg vremenskog perioda. To smanjuje uticaj kratkoročnih fluktuacija i omogućava ulazak na tržište u različitim fazama, kaže on i dodaje da, ako želite da uložite 100 hiljada u, na primer, američki indeks ili globalni indeks, tu sumu podelite na 18 delova, jer toliko traje finansijska kriza u proseku. To znači da postepeno ulažete 5.500 evra svakog meseca u narednih 18 meseci. Da li su akcije precenjene? Nije dovoljno donositi odluke o ulaganju na osnovu toga ko sedi u Beloj kući, investitori takođe treba da prate ključne indikatore kao što su višestruka zarada (P/E), višestruka knjigovodstvena vrednost (P/B) ili višestruki bruto novčani tok (EV / EBITDA). "Visoke cene akcija ne znače uvek precenjenost. Ako kompanije imaju zdrave osnove, rastući prihod, prodaju ili profit, njihove vrednosti akcija mogu nastaviti da jačaju", kaže akcionar. Ako pogledamo dugoročnu vrednost za koeficijent zarade (P/E) indeksa S&P 500, kreće se na oko 18, a juče je bila 25. To pokazuje da je tržište ipak malo pregrejano. Šta raditi u takvom okruženju? Ako je vaš cilj da zaštitite imovinu od veće inflacije, ključna je diverzifikacija portfelja i dugoročni pogled. Iako je tržište kapitala kratkoročno nestabilno, istorijski podaci pokazuju da su akcije najprofitabilniji oblik ulaganja na duži rok. Ako su investicioni ciljevi dugoročni, čak ni sadašnji nivoi ne bi trebalo da odvrate investitore, smatra Majkić. S obzirom da su fondovi kotirani na berzama (ETF) sve popularniji među malim investitorima, to znači i da se sve više shvata važnost diverzifikovanih ulaganja, dodaje Hrvoje Japunčić, finansijski analitičar iz Hrvatske. Šta se krije iza impulsivne kupovine? Strah od propuštanja (FOMO) kod pojedinaca pokreće niz psiholoških mehanizama koji dovode do impulsivnog ulaganja, upozorava psiholog Mateja Videčnik. To je složena interakcija psiholoških faktora zasnovana na emocijama, percepciji rizika i društvenim uticajima. Na prvom mestu je naš unutrašnji strah da ne propustimo priliku da ostvarimo profit koji drugi već ostvaruju. Budući da smo društvena bića, stalno se upoređujemo sa drugima. A ako drugi govore o velikim prinosima, povećava se naša unutrašnja potreba da se uključimo i dokažemo svoju sposobnost da uspemo, objašnjava psiholog. Visoke vrednosti akcija često stvaraju iluziju da je tržište stabilno ili čak predvidljivo. Pojedinci mogu da precene svoju sposobnost predviđanja tendencija i da potcene rizike, upozorava Videčnik. Kada tržište dostigne visoke vrednosti, ljudi traže informacije koje potvrđuju njihov optimizam (na primer, analize koje predviđaju dalji rast). Ovo može dovesti do preterano iracionalnih odluka. Takođe je važno da ljudi u nesigurnim situacijama često prate gomilu ili aktivnosti koje su drugi već uradili. Dakle, psihologija "stada" stvara prividnu sigurnost, iako su rizici realno i dalje prisutni. Da li će berze nastaviti da jačaju? "Za sada su ovo samo kratkoročne reakcije i teško je reći u kom pravcu će stvari ići na duži rok, jer postoji rizik daljeg rasta američkog državnog duga i većeg trgovinskog deficita, što bi moglo da podstakne Fed da ponovo podigne kamatne stope", zaključuje Pavlović. Tržišta su osetljiva na neočekivane događaje, što takođe može dovesti do korekcije cena naniže pred kraj godine, upozorava Majkić: "Teško je tačno predvideti, ali postoji mogućnost da će rast potrajati do kraja godine ako se nastave trenutni trendovi, iako će se volatilnost verovatno povećati". "Ne očekujem dalje visoke intenzitete i/ili snažan rast", konstatuje Japunčić. Iako će na kraju godine, uprkos mogućem odsustvu preteranog rasta, investitori u S&P 500 i dalje moći da se raduju rezultatima, jer je dosadašnji trend već premašio višegodišnji prosek nekoliko puta. "Ne zanima me!" Kako izbori u SAD, odluka Američke centralne banke ili prethodni rekord na berzi mogu uticati na berzu? "Ne znam, nije me ni briga", odgovara Vladimir Pavlović, **generalni** partner kompanije Omorika Ventures, koji ističe da je i sam "dugoročni investor koji ulaže u akcije na američkom tržištu akcija". "Svaki put kada uložite u akcije na berzi, niste potrošili taj novac, iako vrednost akcija može kratkoročno da padne, samo ste izgubili deo onoga što bi vam donelo profit dugoročno profitirate", smatra on. Pri pisanju pomogao Branislav Urošević





Vreme: 07.11.2024 09:52

XML

Medij: rs.bloombergadria.com

Link: <https://rs.bloombergadria.com/trziste/berze/69423/rekordi-padaju-jesam-li-propustio-voz/news>

Autori: Marja Milič

Teme: Triglav osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: Rekordi padaju. Jesam li propustio voz?

- Bloomberg Adria. Trenutno nema komentara za vest. Ostavite prvi komentar... Ostavi komentar
obveznice kripto Kripto valuta investiranje Berza Deonice Login/Registracija





Vreme: 08.11.2024 08:42

XML

Medij: biznis.rs

Link: <https://biznis.rs/vesti/amazon-web-services-ulaze-12-milijarde-evra-u-italiju/>

Autori: Redakcija Biznis.rs

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Amazon Web Services ulaže 1,2 milijarde evra u Italiju

1575



Amazonova računarska jedinica AWS saopštila je da planira da uloži 1,2 milijarde evra (1,3 milijarde dolara) u Italiju u narednih pet godina kako bi dalje proširila svoje operacije centra podataka u zemlji. Plan je bio deo napora tehnološkog giganta da unapredi svoju ponudu oblaka u Evropi, gde je AWS pokrenuo...

U planu 5.500 radnih mesta do 2029. godine

0

Foto: Wikipedia.org

Amazonova računarska jedinica AWS saopštila je da planira da uloži 1,2 milijarde evra (1,3 milijarde dolara) u Italiju u narednih pet godina kako bi...

Amazonova računarska jedinica AWS saopštila je da planira da uloži 1,2 milijarde evra (1,3 milijarde dolara) u Italiju u narednih pet godina kako bi dalje proširila svoje operacije centra podataka u zemlji.

Plan je bio deo napora tehnološkog giganta da unapredi svoju ponudu oblaka u Evropi, gde je AWS pokrenuo svoj prvi klad region u Italiji 2020. godine sa opcijom da investira dva milijarde evra do 2029. godine, piše Seebiz.

Investicija bi podržala do 5.500 radnih mesta do 2029. godine u celom lancu snabdevanja AWS data centra, navodi kompanija u saopštenju.

Poslovi će se razlikovati od građevinarstva, održavanja objekata, inženjeringa, telekomunikacija i poslova u okviru šire lokalne privrede, dodaje se.

Reuters je prvi put izvestio u maju da je Amazon Web Services (AWS) u pregovorima sa Rimom o ulaganju milijardi evra u proširenje svog poslovanja u zemlji.

Jedinica među svojim klijentima u zemlji ubraja proizvođača luksuznih automobila Ferrari i [osiguravača](#) Assicurazioni [Generali](#), pokazao je njen veb-sajt.

Pročitajte još:





Datum: 10.11.2024

Medij: TV Studio B

Emisija: Moja polisa

Autori: Redakcija

Teme: Osiguravajuća društva; Generali osiguranje

	Početak	Trajanje
Emisija	10.11.2024 14:00:00	60:00
Prilog	10.11.2024 14:11:00	2:52

Naslov: Kompanija Generali Osiguranje tradicionalno je učestvovala na konferenciji DOT 2024. godine.

868

Kompanija [Generali Osiguranje](#) tradicionalno je učestvovala na konferenciji do 2024. godine. Miodrag Jovanović, direktor direkcije za IT u [Generali Osiguranju](#), podelio je utiske sa događaja. Istakao je značaj 10. godišnjice konferencije, koja već deceniju okuplja stručnjake iz industrije [osiguranja](#) i IT sektora. Konferencija je obuhvatila razne teme, uključujući ulogu IT-a u savremenim kompanijama, digitalizaciju, kontinuitet poslovanja, IT bezbednost, kao i odgovore na pandemiju. Diskutovalo se i o novim tehnologijama poput blokčejna i veštačke inteligencije, kao i o regulativi u industriji [osiguranja](#). Jovanović je naglasio da je konferencija značajno doprinela razvoju industrije [osiguranja](#) i IT-a, poboljšanju usluga za klijente i zaposlene, kao i smanjenju operativnih rizika. Izrazio je želju da konferencija nastavi da doprinosi industriji i u budućnosti.





Vreme: 13.11.2024 12:58

XML

Medij: nedeljnik.rs

Link: [https://www.nedeljnik.rs/od-ucionice-do-kancelarije-program-menadzer-sam-na-dan-priblizava-](https://www.nedeljnik.rs/od-ucionice-do-kancelarije-program-menadzer-sam-na-dan-priblizava)

Autori: cubes d.o.o

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Od učionice do kancelarije: Program "Menadžer SAM na dan" približava mladima svet biznisa i liderstva

3138



Srpska asocijacija menadžera (SAM) u saradnji sa organizacijom Dostignuća mladih i Nordeus Fondacijom, počela je novi program "Menadžer SAM na dan", Nakon uspešnog pilot projekta u junu kada je 10 menadžera SAM-a i kompanija ugostilo 10 izabranih srednjoškolaca, program se nastavlja uz nove aktivnosti. Od novembra 2024. do jula 2025....

Srpska asocijacija menadžera (SAM) u saradnji sa organizacijom Dostignuća mladih i Nordeus Fondacijom, počela je novi program "Menadžer SAM na dan", Nakon uspešnog pilot projekta u junu kada je 10 menadžera SAM-a i kompanija ugostilo 10 izabranih srednjoškolaca, program se nastavlja uz nove aktivnosti. Od novembra 2024. do jula 2025. godine učenici srednjih škola na teritoriji Srbije, imaju jedinstvenu priliku da uz profesionalne menadžere, razviju ključne veštine u oblastima menadžmenta, preduzetništva i kritičkog razmišljanja. Takođe, kroz ovaj program biće pružena podrška i nastavnicima u njihovoj najvažnijoj misiji - stvaranju novih generacija budućih lidera naše zemlje. "SAM na ovaj način želi da podrži srednjoškolce u razumevanju ključnih karakteristika uspešnih menadžera, kao i poslovnih izazova, zadataka i odgovornosti sa kojima se menadžeri svakodnevno suočavaju. Želimo da učenicima omogućimo da bolje razumeju povezanost obrazovanja i budućih zanimanja, da iz prve ruke vide šta znači biti menadžer i preduzetnik, kao i da steknu uvide u poslovni svet i veštine neophodne za uspeh u 21. veku", istakla je Jelena Bulatović, izvršna direktorka SAMa. U program "Menadžer SAM na dan", uključile su se neke od najuspešnijih kompanija u Srbiji: A1 Srbija, Atlantic Brands, [Generali Osiguranje Srbija](#), Infostud (Inspira grupa), MK Group, Modna kuća "Luna", Nestlé Srbija, NLB Komercijalna banka, Schneider Electric Razvojni centar Novi Sad, Telegroup i Vega IT. SAM, kao i njegovi članovi, lideri privrede u našoj zemlji, na ovaj način daju značajan doprinos osnaživanju i obrazovanju mladih generacija i postaju partner Grupe za obrazovanje koju pored Dostignuća mladih u Srbiji i Nordeus fondacije, čine i Centar za promociju nauke i Inicijativa Digitalna Srbija. Nakon uspešno održane konferencije za nastavnike u Vrnjačkoj banji u organizaciji Dostignuća mladih, gde su predstavnici SAMa imali priliku da razgovaraju sa blizu 200 nastavnika na teme vezane za razvoj organizacionih veština i motivacije učenika, program se nastavlja kroz online predavanja menadžera za učenike i nastavnike. Prvo online predavanje o preduzetništvu koje je održala vlasnica modne kuće "Luna", Biljana Jovanović, pratili su učenici i nastavnici iz 60 škola iz 49 gradova Srbije. Menadžeri će se takođe uključiti u mentorski rad i rad žirija u ocenjivanju takmičenja "Učeničke kompanije", a u završnici programa će 20 kompanija ugostiti 20 učenika i pokazati im kako izgleda jedan dan u menadžerskoj profesiji. Za najbolje učenike iz takmičenja Učeničkih kompanija, biće organizovana i letnja liderska akademija. Program "Menadžer SAM na dan" naslanja se na dugogodišnji uspešan program Učeničkih kompanija organizacije Dostignuća mladih, koja već preko 15 godina podstiče razvoj mladih preduzetnika.





Vreme: 13.11.2024 13:43

XML

Medij: Fonet

Link: <http://www.fonet.rs>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: MENADŽER SAM NA DAN

1302

MENADŽER SAM NA DAN

Mesto: BEOGRAD

Datum: 13.11.2024

Izvor: FoNet

Srpska asocijacija menadžera (SAM) saopštila je danas da je, u saradnji sa organizacijom Dostignuća mladih i Nordeus fondacijom, počela novi program "Menadžer SAM na dan", čiji je cilj da mladima približi svet biznisa i liderstva.

Nakon uspešnog pilot projekta u junu kada je 10 menadžera SAM i kompanija ugostilo 10 izabranih srednjoškolaca, program se nastavlja uz nove aktivnosti, pa će od novembra 2024. do jula 2025. godine učenici srednjih škola imati priliku da, uz profesionalne menadžere, razviju ključne veštine u oblastima menadžmenta, preduzetništva i kritičkog razmišljanja.

Kroz taj program biće pružena podrška i nastavnicima u njihovoj najvažnijoj misiji - stvaranju novih generacija budućih lidera Srbije.

U program "Menadžer SAM na dan" uključile su se neke od najuspešnijih kompanija u Srbiji: A1 Srbija, Atlantic Brands, [Generali osiguranje Srbija](#), Infostud (Inspira grupa), MK grupa, Modna kuća "Luna", Nestle Srbija, NLB Komercijalna banka, Schneider Electric Razvojni centar Novi Sad, Telegroup i Vega IT.

Program "Menadžer SAM na dan" naslanja se na dugogodišnji uspešan program Učeničkih kompanija organizacije Dostignuća mladih, koja više od 15 godina podstiče razvoj mladih preduzetnika. (kraj) vbr



**Naslov: Od učionice do kancelarije: Program "Menadžer SAM na dan" približava mladima svet biznisa i liderstva - Nedeljnik**

2831



Srpska asocijacija menadžera (SAM) u saradnji sa organizacijom Dostignuća mladih i Nordeus Fondacijom, počela je novi program "Menadžer SAM na dan", Nakon uspešnog pilot projekta u junu kada je 10 menadžera SAM-a i kompanija ugostilo 10 izabranih srednjoškolaca, program se nastavlja uz nove aktivnosti. Od novembra 2024. do jula 2025. godine učenici srednjih škola na teritoriji Srbije, imaće jedinstvenu priliku da uz profesionalne menadžere, razviju ključne veštine u oblastima menadžmenta, preduzetništva i kritičkog razmišljanja. Takođe, kroz ovaj program biće pružena podrška i nastavnicima u njihovoj najvažnijoj misiji - stvaranju novih generacija budućih lidera naše zemlje. "SAM na ovaj način želi da podrži srednjoškolce u razumevanju ključnih karakteristika uspešnih menadžera, kao i poslovnih izazova, zadataka i odgovornosti sa kojima se menadžeri svakodnevno suočavaju. Želimo da učenicima omogućimo da bolje razumeju povezanost obrazovanja i budućih zanimanja, da iz prve ruke vide šta znači biti menadžer i preduzetnik, kao i da steknu uvide u poslovni svet i veštine neophodne za uspeh u 21. veku", istakla je Jelena Bulatović, izvršna direktorka SAMa. U program "Menadžer SAM na dan", uključile su se neke od najuspešnijih kompanija u Srbiji: A1 Srbija, Atlantic Brands, [Generali Osiguranje Srbija](#), Infostud (Inspira grupa), MK Group, Modna kuća "Luna", Nestlé Srbija, NLB Komercijalna banka, Schneider Electric Razvojni centar Novi Sad, Telegroup i Vega IT. SAM, kao i njegovi članovi, lideri privrede u našoj zemlji, na ovaj način daju značajan doprinos osnaživanju i obrazovanju mladih generacija i postaju partner Grupe za obrazovanje koju pored Dostignuća mladih u Srbiji i Nordeus fondacije, čine i Centar za promociju nauke i Inicijativa Digitalna Srbija. Nakon uspešno održane konferencije za nastavnike u Vrnjačkoj banji u organizaciji Dostignuća mladih, gde su predstavnici SAMa imali priliku da razgovaraju sa blizu 200 nastavnika na teme vezane za razvoj organizacionih veština i motivacije učenika, program se nastavlja kroz online predavanja menadžera za učenike i nastavnike. Prvo online predavanje o preduzetništvu koje je održala vlasnica modne kuće "Luna", Biljana Jovanović, pratili su učenici i nastavnici iz 60 škola iz 49 gradova Srbije. Menadžeri će se takođe uključiti u mentorski rad i rad žirija u ocenjivanju takmičenja "Učeničke kompanije", a u završnici programa će 20 kompanija ugostiti 20 učenika i pokazati im kako izgleda jedan dan u menadžerskoj profesiji. Za najbolje učenike iz takmičenja Učeničkih kompanija, biće organizovana i letnja liderska akademija. Program "Menadžer SAM na dan" naslanja se na dugogodišnji uspešan program Učeničkih kompanija organizacije Dostignuća mladih, koja već preko 15 godina podstiče razvoj mladih preduzetnika. Post Views: 16 Originalni tekst





Vreme: 13.11.2024 17:43

XML

Medij: sveonovcu.rs

Link: <https://sveonovcu.rs/program-menadzer-sam-na-dan-priblizava-mladima-svet-biznisa-i-liderstva/>

Autori: Vesna Lapčić

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Program "Menadžer SAM na dan" približava mladima svet biznisa i liderstva

2988



Srpska asocijacija menadžera (SAM) u saradnji sa organizacijom Dostignuća mladih i Nordeus Fondacijom, počela je novi program "Menadžer SAM na dan", Nakon uspešnog pilot...

13/11/2024

14

Srpska asocijacija menadžera (SAM) u saradnji sa organizacijom Dostignuća mladih i Nordeus Fondacijom, počela je novi program "Menadžer SAM na dan",

Nakon uspešnog pilot projekta u junu kada je 10 menadžera SAM-a i kompanija ugostilo 10 izabranih srednjoškolaca, program se nastavlja uz nove aktivnosti.

Od novembra 2024. do jula 2025. godine učenici srednjih škola na teritoriji Srbije, imaju jedinstvenu priliku da uz profesionalne menadžere, razviju ključne veštine u oblastima menadžmenta, preduzetništva i kritičkog razmišljanja. Takođe, kroz ovaj program biće pružena podrška i nastavnicima u njihovoj najvažnijoj misiji - stvaranju novih generacija budućih lidera naše zemlje.

"SAM na ovaj način želi da podrži srednjoškolce u razumevanju ključnih karakteristika uspešnih menadžera, kao i poslovnih izazova, zadataka i odgovornosti sa kojima se menadžeri svakodnevno suočavaju. Želimo da učenicima omogućimo da bolje razumeju povezanost obrazovanja i budućih zanimanja, da iz prve ruke vide šta znači biti menadžer i preduzetnik, kao i da steknu uvide u poslovni svet i veštine neophodne za uspeh u 21. veku", istakla je Jelena Bulatović, izvršna direktorka SAMa.

U program "Menadžer SAM na dan", uključile su se neke od najuspešnijih kompanija u Srbiji: A1 Srbija, Atlantic Brands, [Generali Osiguranje Srbija](#), Infostud (Inspira grupa), MK Group, Modna kuća "Luna", NestléSrbija, NLB Komercijalna banka, Schneider Electric Razvojni centar Novi Sad, Telegroup i Vega IT.

SAM, kao i njegovi članovi, lideri privrede u našoj zemlji, na ovaj način daju značajan doprinos osnaživanju i obrazovanju mladih generacija i postaju partner Grupe za obrazovanje koju pored Dostignuća mladih u Srbiji i Nordeus fondacije, čine i Centar za promociju nauke i Inicijativa Digitalna Srbija.

Nakon uspešno održane konferencije za nastavnike u Vrnjačkoj banji u organizaciji Dostignuća mladih, gde su predstavnici SAMa imali priliku da razgovaraju sa blizu 200 nastavnika na teme vezane za razvoj organizacionih veština i motivacije učenika, program se nastavlja kroz online predavanja menadžera za učenike i nastavnike. Prvo online predavanje o preduzetništvu koje je održala vlasnica modne kuće "Luna", Biljana Jovanović, pratili su učenici i nastavnici iz 60 škola iz 49 gradova Srbije.

Menadžeri će se takođe uključiti u mentorski rad i rad žirija u ocenjivanju takmičenja "Učeničke kompanije", a u završnici programa će 20 kompanija ugostiti 20 učenika i pokazati im kako izgleda jedan dan u menadžerskoj profesiji. Za najbolje učenike iz takmičenja Učeničkih kompanija, biće organizovana i letnja liderska akademija.

Program "Menadžer SAM na dan" naslanja se na dugogodišnji uspešan program Učeničkih kompanija organizacije Dostignuća mladih, koja već preko 15 godina podstiče razvoj mladih preduzetnika.





Vreme: 13.11.2024 10:42

XML

Medij: advertiser-serbia.com

Link: <https://www.advertiser-serbia.com/od-ucionice-do-kancelarije-program-menadzer-sam-na-dan->

Autori: Advertiser Serbia

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Od učionice do kancelarije - Program "Menadžer SAM na dan" približava mladima svet biznisa i liderstva

3228



Srpska asocijacija menadžera (SAM) u saradnji sa organizacijom Dostignuća mladih i Nordeus Fondacijom, počela je novi program "Menadžer SAM na dan". Nakon uspešnog pilot projekta u junu kada je 10 menadžera SAM-a i kompanija ugostilo 10 izabranih srednjoškolaca, program se nastavlja uz nove aktivnosti. Od novembra 2024. do jula 2025. godine učenici srednjih škola [...]

Srpska asocijacija menadžera (SAM) u saradnji sa organizacijom Dostignuća mladih i Nordeus Fondacijom, počela je novi program "Menadžer SAM na dan". Nakon uspešnog pilot projekta u junu kada je 10 menadžera SAM-a i kompanija ugostilo 10 izabranih srednjoškolaca, program se nastavlja uz nove aktivnosti. Od novembra 2024. do jula 2025. godine učenici srednjih škola na teritoriji Srbije, imaju jedinstvenu priliku da uz profesionalne menadžere, razviju ključne veštine u oblastima menadžmenta, preduzetništva i kritičkog razmišljanja. Takođe, kroz ovaj program biće pružena podrška i nastavnicima u njihovoj najvažnijoj misiji - stvaranju novih generacija budućih lidera naše zemlje. "SAM na ovaj način želi da podrži srednjoškolce u razumevanju ključnih karakteristika uspešnih menadžera, kao i poslovnih izazova, zadataka i odgovornosti sa kojima se menadžeri svakodnevno suočavaju. Želimo da učenicima omogućimo da bolje razumeju povezanost obrazovanja i budućih zanimanja, da iz prve ruke vide šta znači biti menadžer i preduzetnik, kao i da steknu uvide u poslovni svet i veštine neophodne za uspeh u 21. veku", istakla je Jelena Bulatović, izvršna direktorka SAMa. U program "Menadžer SAM na dan", uključile su se neke od najuspešnijih kompanija u Srbiji: A1 Srbija, Atlantic Brands, **Generali Osiguranje Srbija**, Infostud (Inspira grupa), MK Group, Modna kuća "Luna", Nestlé Srbija, NLB Komercijalna banka, Schneider Electric Razvojni centar Novi Sad, Telegroup i Vega IT. SAM, kao i njegovi članovi, lideri privrede u našoj zemlji, na ovaj način daju značajan doprinos osnaživanju i obrazovanju mladih generacija i postaju partner Grupe za obrazovanje koju pored Dostignuća mladih u Srbiji i Nordeus fondacije, čine i Centar za promociju nauke i Inicijativa Digitalna Srbija. Nakon uspešno održane konferencije za nastavnike u Vrnjačkoj banji u organizaciji Dostignuća mladih, gde su predstavnici SAMa imali priliku da razgovaraju sa blizu 200 nastavnika na teme vezane za razvoj organizacionih veština i motivacije učenika, program se nastavlja kroz online predavanja menadžera za učenike i nastavnike. Prvo online predavanje o preduzetništvu koje je održala vlasnica modne kuće "Luna", Biljana Jovanović, pratili su učenici i nastavnici iz 60 škola iz 49 gradova Srbije. Menadžeri će se takođe uključiti u mentorski rad i rad žirija u ocenjivanju takmičenja "Učeničke kompanije", a u završnici programa će 20 kompanija ugostiti 20 učenika i pokazati im kako izgleda jedan dan u menadžerskoj profesiji. Za najbolje učenike iz takmičenja Učeničkih kompanija, biće organizovana i letnja liderska akademija. Program "Menadžer SAM na dan" naslanja se na dugogodišnji uspešan program Učeničkih kompanija organizacije Dostignuća mladih, koja već preko 15 godina podstiče razvoj mladih preduzetnika. Prijavite se za Advertiser Serbia Daily Newsletter Email





Datum: 14.11.2024

Medij: Nedeljnik

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 533



Naslov: GENERALI

Strana: 2

POKLANJAMO NAJGORI POKLON ZA MUŠKARCE



Idi na **generali.rs**





Datum: 19.11.2024

Medij: Politika

Rubrika: Ekonomija

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 80



Naslov: DOBROVOLJNI PENZIJSKI FONDOVI

Strana: 10

ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНДОВИ			
Вредност инвестиционе јединице на дан 15. 11. 2024.			
■■■ DDOR GARANT EKVILIBRIO Member of Prva Group		Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.796,92 RSD
■■■ DDOR GARANT ŠTEDNJA Member of Prva Group		Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	3.120,75 RSD
 Raiffeisen FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs		Raiffeisen FUTURE	3.416,40 RSD
 Raiffeisen EURO FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs		10,68 EUR	1.248,94 RSD
 GENERALI		Generali Basic Tel. 011/222-05-05 www.penzijiskifond.rs	3.726,79 RSD
 GENERALI		Generali Index Tel. 011/222-05-05 www.penzijiskifond.rs	17,07 EUR 1.996,72 RSD
 ДУНАВ		ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНД 011/3036-360 www.dunavpenzije.com	3.457,08 RSD





Datum: 21.11.2024

Medij: Nedeljnik

Rubrika: esej

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 509



Naslov: **GENERALI POKLANJAMO NAJGORI POKLON ZA MUŠKARCE**

Strana: 63

POKLANJAMO NAJGORI POKLON ZA MUŠKARCE



Idi na **generali.rs**





Datum: 22.11.2024

Medij: Čačanski Glas

Rubrika: Bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 763



Naslov: **MEDICINSKA ŠKOLA NAJPREDUZIMLJIVIIJA U SRBIJI**

Strana: 18

ОРГАНИЗАЦИЈА "ДОСТИГНУЋА МЛАДИХ У СРБИЈИ" ПРЕПОЗНАЛА ТРУД НАСТАВНИКА И ЋАКА

МЕДИЦИНСКА ШКОЛА НАJPРЕДУЗИМЉИВИЈА У СРБИЈИ

Медицинска школа недавно је добила међународну награду „The Entrepreneurial School Award 2024“ захваљујући којој је проглашена за најпредузимљивију школу у Србији. Престижну награду додељује организација Достигнућа младих у Србији (Junior Achievement Serbia). Ова награда резултат је заједничког рада и посвећености ученика и наставника, који се труде да ученицима на различите, савремене начине представе предузетништво као једну од главних вештина у пословном свету.

Организација Достигнућа младих у Србији бави се развијањем предузетничких вештина у читавом свету, скоро у свој држави постоје огранци те организације и огроман број учесника из читавог света учествује у том програму. Нас су препознали ове године и доделили су нам ову престижну награду. За то су заслужни наши учесници који су веома заинтересовани за Предузетничку секцију која у школи постоји већ неколико година. Наша школа учествовала је у великом броју такмичења, пројеката и конкурса, тако да је све то укупно резултирало том наградом. Реч је о такмичењима које организује организација Достигнућа младих у Србији, али и друге организације, рецимо S.A.V.E. ambassadors, које је у организацији Банке Интезе, Научно технолошког парка, GREENTECH STARTUP где су наши ученици освојили друго место. Редовно имамо ученичке компаније и сваке године идемо на такмичење „Најбоље ученичке компаније“ - каже Јелена Драмићанин професор српског језика и књижевности у Медицинској школи.

Иако смо свакога дана суочени са тим да технологија све брже напредује, захваљујући бројним технолошким иновацијама, али и савременим реформама образовања ученици у школама имају могућност да науче много тога и на ваннаставним активностима, што ће допринети у њиховом каснијем раду и пословању. Мејкерс лаб, односно учioniца коју је чачанска Медицинска школа добила прва у Србији пре две године, донела је многе бенефите ученицима. На задовољство наставног кадра ученици су веома заинтересовани за рад у иновативној учioniци, али у Предузетничкој секцији.

У првој години када је основана Предузетничка секција имали смо једну ученичку компанију, а претходне школске године имали смо чак пет компанија. Прве године било је обухваћено укупно шест ученика, а претходне године програмом Ученичке компаније и Предузетничке секције обухваћено је 250 ученика, што показује да су деца веома заинтересована. За читав пројекат заслужна је наша колегица професорка предузетништва Владислава Јефтовић која је координатор Мејкерс лаба и оснивач Предузетничке секције. Прошле године такмичили смо се први пут и на такмичењу „Пословна етика“ - казала је Наташа Пантовић, професор информатике и додала да је иновативна учioniца Мејкерс лаб живо место, са концептом да то буде мултидисциплинарни приступ настави.

Према савременим реформама образовања ми смо у обавези да развијамо те предузетничке вештине код ученика. Деца траже нешто што је ново, што је другачије, тај први тим од шест ђака се сам пријавио, онда када су остали видели какви су резултати и како се ради, онда су се и остали пријавили и тако се прича проширила из године у годину - истакла је Драмићанин.

Сарадње са успешним домаћим привредницима од великог су значаја и за децу и за школу. Кроз рад са људима који су у предузетништву годинама, ученици могу стећи нова знања и вештине које се примењују у пракси, а које ће касније моћи сами да примене.

Остварили смо доста контаката са великим бројем компанија и институција, тај списак наших сарадника је импресиван. Само неки од њих су: Центар за промоцију науке, Нордеус Фондација, Иницијатива



Директорка Медицинске школе
Снежана Јоловић

дигитална Србија, НТП Чачак, Ђенерали осигурање, Канцеларија за младе, PS Fashion, Банка Интеза, Квантокс, Медилаб, ове године сарађиваћемо са Техничким факултетом, а са Уникредит Банком радићемо на пројекту „Финансијска писменост“ - рекла је Драмићанин.

Пројекти које имају прилику да реализују ученици свих смерова подстичу креативно размишљање, тимски рад, што је свакако једна од позитивних карактеристика која ће им значити у радном односу, као и јав-



Фото: Јована Драмићанин

ни наступ за који ће учешћем на овим секцијама бити спремији.

Пријавио сам се за ученичку компанију јер желим да стекнем практично искуство у вођењу посла, развијању идеја и тимском раду. Такође, желим да развијем своје вештине комуникације, организације и предузетништва, јер верујем да су оне кључне за мој лични и професионални развој. Рад у ученичкој компанији имао је велики утицај на мене, јер ми је омогућио да стекнем искуство у области предузетништва и рада у тиму. Научила сам како да се суочавам са изазовима у пословном окружењу, развијам вештине комуникације и решавања проблема - казала је Тамара Грочић, матурант на смеру медицинска сестра васпитач.

Волим нове изазове и зато сам желела да себи докажем да могу све да постигнем што научим, поготово што сам из Медицинске школе, а опробав сам се у предузетништву. Желела сам да пробудим своју креативност и да се забавим, то сам и успела. Моје мишљење је да свако ко жели да учествује то и уради, научиће пуно тога, упознати пуно вршњака и забавити се - рекла је Ива Драгољковић, ученица трећег разреда на смеру медицинска сестра техничар.

Одлучила сам да се придружим Предузетничкој



секцији јер волим изазове и желела сам да научим како да своју идеју претворим у конкретан производ или услугу. Програм Достигнућа младих нам је пружио прилику да развијмо креативност, радимо у тиму и стичемо практична знања из предузетништва. Бенефити су бројни

- научили смо како да анализирамо тржиште, правимо бизнис план и представимо своју идеју на најбољи начин. Поред тога, стекли смо самопоуздање и имали прилику да сарађујемо са стручњацима из различитих области, што нам је помогло да освојимо ову престижну награду - казала је Ивана Пантовић, трећи разред на смеру лабораторијски техничар.

У оквиру организације Достигнућа младих и конкурса о етичкој дилеми, мој рад је одабран за похвалу међу 87 пристиглих радова. По први пут окушала сам се у промишљању о неком сложеном проблему. Одбрана рада захтевала је сажето сагледање социјалне, правне, психолошке и економске стране проблема, али и етичку анализу. Користећи примере из живота и књижевности прожете деонтолошким етиком и етиком врлине, стигла сам до циља, а то је било налажење исправног, односно најбољег решења проблема. Веома сам задовољна резултатима, с обзиром на то да сам била најмлађа међу награђенима и похваљенима - рекла је Марија Милошевић, ученица другог разреда смер медицинска сестра техничар.

Директорка Медицинске школе Снежана Јоловић, истакла је да је поносна на резултате које су заједнички постигли ученици и професори, трудећи се да децу практичним вештинама науче на савременији начин који се тренутно користи у пословном свету.

Награда је резултат рада ученика и колегица које воде Предузетничку секцију у којој су сви врло активни. Први Мејкерс лаб отворен пре две године у Србији, отворен је код нас. Имамо велику подршку локалне самоуправе и домаћих компанија, као што је PS Fashion, а овим путем бих позвала привреднике из нашег града да се придруже бројним компанијама и да и они сарађују са ученицима на пројектима. С обзиром на то да смо ми Медицинска школа, важна је сарадња са Медилабом, али можемо је остварити и са Апотекарском установом, Општом болницом, са којима и иначе сарађујемо, сматрам да је то важно за нас као школу, али и за град - рекла је Снежана Јоловић, директорка Медицинске школе.

Чачанска Медицинска школа пружа широк спектар знања, а ученици се могу одредити за један од шест образовних профила. Школа ђацима омогућава да стекну знања и развију стручне компетенције, али и да се припреме за усавршавање и каснији професионални рад.

Волејша Јовичић





Datum: 22.11.2024

Medij: Biznis&Finansije

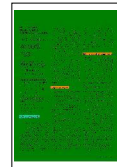
Rubrika: Bez naslova

Autori: Piše: Vesna Lapčić

Teme: Generali osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dunav osiguranje; Triglav osiguranje; Wiener

Napomena:

Površina: 1163



Naslov: Ko kosi, a ko vodu nosi

Strana: 127,128

OSIGURAVAČI OČEKUJU RAST PREMIJE I OVE GODINE

Ko kosi, a ko vodu nosi

Premija osiguranja u Srbiji mogla bi na kraju ove godine da dostigne 1,5 milijardi evra, a prvih pet osiguravača i dalje drži više od dve trećine udela na tržištu. Međutim, prošlogodišnji rezultati pokazuju da su neke vrste osiguranja manje profitabilne ili beleže debele minuse, poput kasko osiguranja, dobrovoljnog zdravstvenog i imovinskog osiguranja od požara.

Piše: Vesna Lapčić

Prema podacima Narodne banke Srbije (NBS), premija osiguranja u Srbiji u prvih šest meseci ove godine iznosila je 88,9 milijardi dinara, što je 13,2% više u odnosu na isti period lane. Neživotna osiguranja i dalje čine najveći deo premije i to 73,2 milijarde, što je udeo od 82,3%. Ovo znači da je učešće osiguranja života svega 17,7% u ukupnoj premiji, što je čak niže u odnosu na isti period prošle godine kada je taj udeo iznosio 18,5%.

Najveći udeo u ukupnoj premiji imaju osiguranja od odgovornosti zbog upotrebe motornih vozila sa udelom od 27,1%. Ostala osiguranja imovine i osiguranje imovine od požara i drugih opasnosti imaju udeo od 22%, a ako izuzmemo osiguranje života sledeći najveći udeo ima dobrovoljno zdravstveno osiguranje i to 11%. Ono je u prvih šest meseci ostvarilo premiju od 9,8 milijardi dinara, dok je u istom periodu prošle godine premija iznosila 8,2 milijarde dinara.

Rešene štete u prvih pola godine vredele su 38,3 milijarde dinara, što je oko pet milijardi dinara više u odnosu na isti period prošle godine. Tehničke rezerve, sredstva iz kojih društva za osiguranje izmiruju svoje obaveze iz osiguranja, iznosile su u posmatranom periodu blizu 260 milijardi dinara, odnosno oko 25 milijardi više nego u isto vreme prošle godine.

Borba za bronzu

Raspored prvih pet osiguravajućih kuća donekle se promenio u prvih šest meseci ove godine u odnosu na kraj prošle godine. Po visini premije ubedljivo vodi Dunav osiguranje sa premijom koja je iznosila 23,5 milijardi dinara, što je oko 26,4% tržišnog učešća, navodi NBS. Na drugoj poziciji je tradicionalno Generali Osiguranje, sa premijom od 15,6 milijardi dinara i tržišnim udelom od 17,5%.

Treću poziciju zauzela je kompanija DDOR Novi Sad, sa premijom nešto većom od 10 milijardi dinara (11,2% tržišnog udela), a sledi Wiener Städtische osiguranje koje je ostvarilo premiju od 9,7 milijardi dinara (10,9% tržišnog udela). Potonja dva osiguravača se poslednjih godina žestoko bore za treću poziciju i prošle godine je „bronzu“ osvojilo Wiener Städtische osiguranje. Na petom mestu je Triglav osiguranje, sa premijom od 6,9 milijardi dinara (7,7% tržišnog udela).

Svih pomenutih pet osiguravajućih kuća su ostvarile rast premije u odnosu na isti period prošle godine. One su u prvih šest meseci držale blizu 66 milijardi dinara premije, odnosno oko 73,9% tržišta. Preostalih 11 osiguravača, među kojima su i dva nekompozitna društva ali sa istim akcionarima, dele ostatak „kolača“.

Manje isplativa osiguranja

Prošle godine premija je iznosila nešto iznad 155 milijardi dinara (po prosečnom srednjem kursu 1,3 milijarde evra) i rasla je i nominalno i realno. Uzimajući u obzir podatke iz drugog kvartala ove godine, nije nerealno očekivati da premija u ovoj godini dostigne 1,5 milijardi evra. Takvoj oceni ide u prilog i činjenica da je ove godine došlo i do drugog poskupljenja obaveznog osiguranja od autoodgovornosti, koje ima najveći udeo u ukupnoj premiji. Premija osiguranja pre 17 godina je iznosila pola milijarde evra, a „zlatna“ milijarda se dugo sanjala, čak 14 godina i dostignuta je baš tokom pandemije korona virusa 2021. godine.

Neživotno osiguranje i dalje raste brže od životnog – nominalni rast je iznosio 19% u prošloj godini u odnosu na 2022. Premija životnog osiguranja je povećana 6%. Učešće životnog osiguranja u ukupnoj premiji je palo za skoro dva procentna poena, na samo 19,7%. Koliko je to niska stopa učešća govori podatak da je taj udeo bio isti i pre 12 godina. Najveće učešće životnog osiguranja od 25,9% je zabeleženo 2016. godine i od tada se stalno smanjuje, bez naznaka da će se taj trend zaustaviti.

Budući da osiguranje od autoodgovornosti ima najveće učešće u ukupnoj premiji, ne iznenađuje što ostvaruje najveću zaradu. Osiguravači su u ovom segmentu poslovanja iskazali lane dobitak pre oporezivanja u iznosu od 9,1 milijardi dinara, a zatim slede osiguranje života sa 1,6





Datum: 22.11.2024

Medij: Biznis&Finansije

Rubrika Bez naslova

Autori: Piše: Vesna Lapčić

Teme: Generali osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dunav osiguranje; Triglav osiguranje; Wiener

Napomena:

Površina: 1163



Naslov: Ko kosi, a ko vodu nosi

Strana: 127,128

OSIGURANJE

milijardi dinara i osiguranje pomoći na putovanju sa 1,1 milijardi dinara, navode u NBS.

Međutim, u centralnoj banci kažu za B&F da postoje i vrste osiguranja koje su manje profitabilne ili čak beleže negativne rezultate. Prošle godine gubici su iskazani u osiguranju motornih vozila – kasko (1,7 milijardi dinara), dobrovoljnom zdravstvenom osiguranju (1,4 milijardi dinara) i osiguranju imovine od požara i drugih opasnosti (1,2 milijardi dinara). Imovina je bila u gubitku, kako objašnjavaju u NBS, zbog visokih odštetnih zahteva, odnosno velikih imovinskih šteta kojih je bilo u značajnom broju.

„Pred tržištem osiguranja nalazi se izazov kako u ovim vrstama osiguranja obezbediti pozitivan poslovni rezultat, pre svega kroz način pružanja usluge osiguranja, ali i pažljivim odmeravanjem premije osiguranja, posebno imajući u vidu rastući značaj nekih od njih“, navode u centralnoj banci.



Foto: TierraMallorca, Pixabay

Kanali prodaje

Kod neživotnih osiguranja, kao i kod životnih osiguranja, dominira prodaja preko unutrašnje prodajne mreže, odnosno, zaposlenih u društvima za osiguranje. Kada je reč o spoljnim kanalima distribucije, kod neživotnih osiguranja najzastupljenija su društva za posredovanje u osiguranju kod kojih je najznačajniji udeo u prodaji imovinskih osiguranja, dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja i osiguranja motornih vozila, kao i tehnički pregledi preko kojih se obavlja

prodaja značajnog dela osiguranja od odgovornosti zbog upotrebe motornih vozila, navode u NBS.

Kod životnih osiguranja najzastupljeniji spoljni kanal distribucije su banke, a zatim društva za zastupanje u osiguranju. Prema podacima NBS, tokom poslednjih pet godina učešće unutrašnjeg kanala prodaje je takođe dominantno i to bez nekih značajnijih oscilacija. Prisutni su i savremeni kanali prodaje, poput interneta, ali se na taj način distribuira ispod 0,5% premije.

Prikaz kanala distribucije osiguranja u prethodnih pet godina

Godina/učešće premije neživotnih osiguranja (%)	Zaposleni u društvu za osiguranje	Društva za posredovanje u osiguranju	Društva za zastupanje u osiguranju	Tehnički pregledi	Banke
2023.	61,06%	16,45%	3,16%	11,26%	2,65%
2022.	62,57%	15,99%	3,28%	11,34%	1,66%
2021.	59,99%	15,97%	3,92%	13,52%	2,25%
2020.	62,61%	14,94%	3,58%	13,27%	1,44%
2019.	63,14%	12,91%	3,69%	13,43%	2,51%

Izvor: NBS

Prikaz udela broja zaposlenih po kanalima prodaje

Godina/učešće premije životnih osiguranja (%)	Zaposleni u društvu za osiguranje	Zastupnici u osiguranju	Društva za zastupanje u osiguranju	Društva za posredovanje u osiguranju	Banke
2023.	64,36%	4,67%	13,39%	1,51%	15,87%
2022.	64,33%	4,74%	13,93%	1,61%	15,07%
2021.	63,20%	5,26%	13,35%	2,44%	15,34%
2020.	65,27%	5,45%	12,87%	2,49%	13,47%
2019.	63,11%	5,65%	12,70%	2,55%	15,87%

Izvor: NBS

BIZNIS TOP 2023/24.

128

BIZNIS TOP 2023/24.





Datum: 22.11.2024

Medij: Biznis&Finansije

Rubrika Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 580



Naslov: GENERALI

Strana: 103

generali.rs

KREIRAJ ŽIVOT KREIRAJ OSIGURANJE

Multilav je kombinacija životnog i zdravstvenog osiguranja.
Ti ga kreiraš prema svojim potrebama, jer ovo je mesto

GDE JE REČ O TEBI



Skeniraj QR kod
i saznaj više o proizvodu.



Multilav



Naslov: Poklanjamo "najgori poklon za muškarce" - Sportal.rs

2417



Novembar je mesec posvećen muškom zdravlju. [Generali Srbija](#) želi da motiviše muškarce širom zemlje da preuzmu aktivnu ulogu u očuvanju svog zdravlja. Redovni preventivni pregledi prostate, jednostavni i efikasni, treba da postanu navika svakog muškarca jer mogu doprineti dužem i kvalitetnijem životu.

Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Menu icon-close Created with Sketch. Livescore Fudbal Košarka VIŠE
MANJE i 08:58 - 22.11.2024 Sa sloganom "Poklanjamo najgori poklon za muškarca", [Generali Srbija](#) poziva sve muškarce da se ohrabre da urade pregled koji ne potpada među najprijatnije, ali je jedini pravi korak u prevenciji i očuvanju zdravlja, korišćenjem besplatnih vaučera za analizu krvi (PSA i Free PSA) i urološki pregled. Vaučere dobijaju svi muškarci koji tokom novembra kupe ili obnove [Generali Srbija](#) polisu Autoodgovornosti, a dame svoj vaučer mogu pokloniti muškarcu do koga im je stalo. Zdravlje kao životni prioritet Rak prostate u ranim fazama često ne pokazuje simptome, ali zahvaljujući jednostavnim testovima i pregledima može se otkriti na vreme. Kada se preduzmu prave mere, šansa za uspešno lečenje je čak 98%. Ovi rezultati pružaju snažan razlog svim muškarcima, bez obzira na godine, da prepoznaju važnost preventivnih pregleda. [Generali Srbija](#) naglašava da je briga o zdravlju najveći dar koji možemo pokloniti sebi i svojim najbližima. Kroz ovu akciju, kompanija pruža podršku muškarcima da odvoje trenutak za očuvanje svog zdravlja. Ako jednom godišnje možemo uraditi tehnički pregled automobila, isto možemo učiniti za sebe ili nama najdraže - preventiva nije obaveza, već ključ za dug i kvalitetan život. Jednostavno, ali važno: Posvetite vreme svom zdravlju Uz male korake, poput godišnjih uroloških pregleda, svaki muškarac može napraviti veliku razliku u kvalitetu svog života. [Generali Srbija](#) poziva sve muškarce da ovog novembra iskoriste priliku, preuzmu svoj vaučer i učine prvi korak ka sigurnijoj budućnosti. 00 02 video 23 56 video 23 51 video 23 50 video 23 42 video 23 41 video 23 40 video 23 38 video 23 35 video 23 33 video 23 31 video 23 29 video 11 14 09 00 09 25 09 30 07 18 09 44 10 50 10 50 08 52 07 43 19 40 19 15 igru! Pogodi rezultate! - - 0 bodova Kategorije

Naslov: Generali Srbija poklanja "najgori poklon za muškarce" - Sportal.rs

2417



Novembar je mesec posvećen muškom zdravlju. [Generali Srbija](#) želi da motiviše muškarce širom zemlje da preuzmu aktivnu ulogu u očuvanju svog zdravlja. Redovni preventivni pregledi prostate, jednostavni i efikasni, treba da postanu navika svakog muškarca jer mogu doprineti dužem i kvalitetnijem životu.

Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Timovi Rezultati Tabela Menu icon-close Created with Sketch. Livescore Fudbal Košarka VIŠE
MANJE i 08:58 - 22.11.2024 Sa sloganom "Poklanjamo najgori poklon za muškarca", [Generali Srbija](#)
poziva sve muškarce da se ohrabre da urade pregled koji ne potpada među najprijetnije, ali je jedini
pravi korak u prevenciji i očuvanju zdravlja, korišćenjem besplatnih vaučera za analizu krvi (PSA i Free
PSA) i urološki pregled. Vaučere dobijaju svi muškarci koji tokom novembra kupe ili obnove [Generali
Srbija](#) polisu Autoodgovornosti, a dame svoj vaučer mogu pokloniti muškarcu do koga im je stalo.
Zdravlje kao životni prioritet Rak prostate u ranim fazama često ne pokazuje simptome, ali zahvaljujući
jednostavnim testovima i pregledima može se otkriti na vreme. Kada se preduzmu prave mere, šansa za
uspešno lečenje je čak 98%. Ovi rezultati pružaju snažan razlog svim muškarcima, bez obzira na godine,
da prepoznaju važnost preventivnih pregleda. [Generali Srbija](#) naglašava da je briga o zdravlju najveći dar
koji možemo pokloniti sebi i svojim najbližima. Kroz ovu akciju, kompanija pruža podršku muškarcima da
odvoje trenutak za očuvanje svog zdravlja. Ako jednom godišnje možemo uraditi tehnički pregled
automobila, isto možemo učiniti za sebe ili nama najdraže- - preventiva nije obaveza, već ključ za dug i
kvalitetan život. Jednostavno, ali važno: Posvetite vreme svom zdravlju Uz male korake, poput godišnjih
uroloških pregleda, svaki muškarac može napraviti veliku razliku u kvalitetu svog života. [Generali Srbija](#)
poziva sve muškarce da ovog novembra iskoriste priliku, preuzmu svoj vaučer i učine prvi korak ka
sigurnijoj budućnosti. 00 02 video 23 56 video 23 51 video 23 50 video 23 42 video 23 41 video 23 40
video 23 38 video 23 35 video 23 33 video 23 31 video 23 29 video 19 40 19 15 19 07 18 47 17 50 17
04 16 35 20 56 19 41 16 30 15 56 15 52 igru! Pogodi rezultate! - - 0 bodova Kategorije



Vreme: 23.11.2024 14:48

XML

Medij: caglas.rs

Link: <https://www.caglas.rs/medicinska-skola-najpreduzimljivija-u-srbiji/>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: MEDICINSKA ŠKOLA NAJPREDUZIMLJIVIJA U SRBIJI

7938



Čačanski glas, sedmične novine! Čačak, vesti iz čačanskog kraja! Aktuelnosti iz Čačka, Gornjeg Milanovca, Lučana, Ivanjice...

Medicinska škola nedavno je dobila međunarodnu nagradu "The Entrepreneurial School Award 2024" zahvaljujući kojoj je proglašena za najpreduzimljiviju školu u Srbiji. Prestižnu nagradu dodeljuje organizacija Dostignuća mladih u Srbiji (Junior Achievement Serbia). Ova nagrada rezultat je zajedničkog rada i posvećanosti učenika i nastavnika, koji se trude da učenicima na različite, savremene načine predstave preduzetništvo kao jednu od glavnih veština u poslovnom svetu. foto: Jelena Dramićanin - Organizacija Dostignuća mladih u Srbiji bavi se razvijanjem preduzetničkih veština u čitavom svetu, skoro u svoj državi postoje ogranci te organizacije i ogroman broj učesnika iz čitavog sveta učestvuje u tom programu. Nas su prepoznali ove godine i dodelili su nam ovu prestužnu nagradu. Za to su zaslužni naši učesnici koji su veoma zainteresovani za Preduzetničku sekciju koja u školi postoji već nekoliko godina. Naša škola učestvovala je u velikom broju takmičenja, projekata i konkursa, tako da je sve to ukupno rezultiralo tom nagradom. Reč je o takmičenjima koje organizuje organizacija Dostignuća mladih u Srbiji, ali i druge organizacije, recimo S.A.V.E. ambassadors, koje je u organizaciji Banke Inteze, Naučno tehnološki park, GREENTECH STARTAP gde su naši učenici osvojili drugo mesto. Redovno imamo učeničke kompanije i svake godine idemo na takmičenje "Najbolje učeničke kompanije" - kaže Jelena Dramićanin profesor srpskog jezika i književnosti u Medicinskoj školi. foto: Jelena Dramićanin Iako smo svakoga dana suočeni sa tim da tehnologija sve brže napreduje, zahvaljujući brojnim tehnološkim inovacijama, ali i savremenim reformama obrazovanja učenici u školama imaju mogućnost da nauče mnogo toga i na vannastavnim aktivnostima, što će doprineti u njihovom kasnijem radu i poslovanju. Mejkers lab, odnosno učionica koju je čačanska Medicinska škola dobila prva u Srbiji pre dve godine, donela je mnoge benefite učenicima. Na zadovoljstvo nastavnog kadra učenici su veoma zainteresovani za rad u inovativnoj učionici, ali u Preduzetničkoj sekciji. - U prvoj godini kada je osnovana Preduzetnička sekcija imali smo jednu učeničku kompaniju, a prethodne školske godine imali smo čak pet kompanija. Prve godine bilo je obuhvaćeno ukupno šest učenika, a prethodne godine programom Učeničke kompanije i Preduzetničke sekcije obuhvaćeno je 250 učenika, što pokazuje da su deca veoma zainteresovana. Za čitav projekat zaslužna je naša koleginica profesorka preduzetništva Vladislava Jeftović koja je koordinator Mejkers laba i osnivač Preduzetničke sekcije. Prošle godine takmičili smo se prvi put i na takmičenju "Poslovna etika" - kazala je Nataša Pantović, profesor informatike i dodala da je inovativna učionica Mejkers lab živo mesto, sa konceptom da to bude multidisciplinarni pristup nastavi. - Prema savremenim reformama obrazovanja mi smo u obavezi da razvijamo te preduzetničke veštine kod učenika. Deca traže nešto što je novo, što je drugačije, taj prvi tim od šest đaka se sam prijavio, onda kada su ostali videli kakvi su rezultati i kako se radi, onda su se i ostali prijavili i tako se priča proširila iz godine u godinu - istakla je Dramićanin. Saradnje sa uspešnim domaćim privrednicima od velikog su značaja i za decu i za školu. Kroz rad sa ljudima koji su u preduzetništvu godinama, učenici mogu steći nova znanja i veštine koje se primenjuju u praksi, a koje će kasnije moći sami da primene. - Ostvarili smo dosta kontakata sa velikim brojem kompanija i institucija, taj spisak naših saradnika je impresivan. Samo neki od njih su: Centar za promociju nauke, Nordeus Fondacija, Inicijativa digitalna Srbija, NTP



**Naslov: MEDICINSKA ŠKOLA NAJPREDUZIMLJIVIJU U SRBIJI**

Čačak, Đeneralu **osiguranje**, Kancelarija za mlade, PS Fashion, Banka Inteza, Kvantoks, Medilab, ove godine sarađivaćemo sa Tehničkim fakultetom, a sa Unikredit Bankom radićemo na projektu "Finansijska pismenost" - rekla je Dramićanin. Projekti koje imaju priliku da realizuju učenici svih smerova podstiču kreativno razmišljanje, timski rad, što je svakako jedna od pozitivnih karakteristika koja će im značiti u radnom odnosu, kao i javni nastup za koji će učešćem na ovim sekcijama biti spremniji. - Prijavila sam se za učeničku kompaniju jer želim da steknem praktično iskustvo u vođenju posla, razvijanju ideja i timskom radu. Takođe, želim da razvijem svoje veštine komunikacije, organizacije i preduzetništva, jer verujem da su one ključne za moj lični i profesionalni razvoj. Rad u učeničkoj kompaniji imao je veliki uticaj na mene, jer mi je omogućio da steknem iskustvo u oblasti preduzetništva i rada u timu. Naučila sam kako da se suočavam sa izazovima u poslovnom okruženju, razvijam veštine komunikacije i rešavanja problema - kazala je Tamara Gročić, maturant na smeru medicinska sestra vaspitač. - Volim nove izazove i zato sam želela da sebi dokažem da mogu sve da postignem što naumim, pogotovo što sam iz Medicinske škole, a oprobavam se u preduzetništvu. Želela sam da probudim svoju kreativnost i da se zabavim, to sam i uspela. Moje mišljenje je da svako ko želi da učestvuje to i uradi, naučiće puno toga, upoznati puno vršnjaka i zabaviti se - rekla je Iva Dragojlović, učenica trećeg razreda na smeru medicinska sestra tehničar. - Odlučila sam da se pridružim Preduzetničkoj sekciji jer volim izazove i želela sam da naučim kako da svoju ideju pretvorim u konkretan proizvod ili uslugu. Program Dostignuća mladih nam je pružio priliku da razvijamo kreativnost, radimo u timu i stičemo praktična znanja iz preduzetništva. Benefiti su brojni - naučili smo kako da analiziramo tržište, pravimo biznis plan i predstavimo svoju ideju na najbolji način. Pored toga, stekli smo samopouzdanje i imali priliku da sarađujemo sa stručnjacima iz različitih oblasti, što nam je pomoglo da osvojimo ovu prestižnu nagradu - kazala je Ivana Pantović, treći razred na smeru laboratorijski tehničar. - U okviru organizacije Dostignuća mladih i konkursa o etičkoj dilemi, moj rad je odabran za pohvalu među 87 pristiglih radova. Po prvi put okušala sam se u promišljanju o nekom složenom problemu. Odbrana rada zahtevala je sažeto sagledanje socijalne, pravne, psihološke i ekonomske strane problema, ali i etičku analizu. Koristeći primere iz života i književnosti prožete deontološkom etikom i etikom vrline, stigla sam do cilja, a to je bilo nalaženje ispravnog, odnosno najboljeg rešenja problema. Veoma sam zadovoljna rezultatima, s obzirom na to da sam bila najmlađa među nagrađenima i pohvaljenima - rekla je Marija Milošević, učenica drugog razreda, smer medicinska sestra tehničar. Snežana Jolović, direktorka Medicinske škole Direktorka Medicinske škole Snežana Jolović, istakla je da je ponosna na rezultate koje su zajednički postigli učenici i profesori, trudeći se da decu praktičnim veštinama nauče na savremeniji način koji se trenutno koristi u poslovnom svetu. - Nagrada je rezultat rada učenika i koleginica koje vode Preduzetničku sekciju u kojoj su svi vrlo aktivni. Prvi Mejkers lab otvoren pre dve godine u Srbiji, otvoren je kod nas. Imamo veliku podršku lokalne samouprave i domaćih kompanija, kao što je PS Fashion, a ovim putem bih pozvala privrednike iz našeg grada da se pridruže brojnim kompanijama i da i oni sarađuju sa učenicima na projektima. S obzirom na to da smo mi Medicinska škola, važna je saradnja sa Medilabom, ali možemo je ostvariti i sa Apotekarskom ustanovom, Opštom bolnicom, sa kojima i inače sarađujemo, smatram da je to važno za nas kao školu, ali i za grad - rekla je Snežana Jolović, direktorka Medicinske škole. Čačanska Medicinska škola pruža širok spektar znanja, a učenici se mogu opredeliti za jedan od šest obrazovnih profila. Škola đacima omogućava da steknu znanja i razviju stručne kompetencije, ali i da se pripreme za usavršavanje i kasniji profesionalni rad. Violeta Jović Podeli ovo: Tviter Fejsbuk





Datum: 26.11.2024

Medij: Politika

Rubrika: Ekonomija

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Dobrovoljni penzijski fond Generali; DDOR / DDOR Novi Sad; Dunav

Naslov: DOBROVOLJNI PENZIJSKI FONDOVI

Napomena:

Površina: 86



Strana: 10

ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНДОВИ			
Вредност инвестиционе јединице на дан 22. 11. 2024.			
02400186-18			
■ ■ ■ DDOR GARANT EKVILIBRIO Member of Prva Group	Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.797,36	RSD
■ ■ ■ DDOR GARANT ŠTEDNJA Member of Prva Group	Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	3.121,21	RSD
 Raiffeisen FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs	Raiffeisen FUTURE	3.422,56	RSD
 Raiffeisen FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs	Raiffeisen EURO FUTURE	10,68 EUR	1.249,10 RSD
 GENERALI	Generali Basic Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs	3.722,79	RSD
 GENERALI	Generali Index Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs	17,07 EUR	1.996,99 RSD
 ДУНАВ	ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНД 011/3036-360 www.dunavpenzije.com	3.461,43	RSD





Vreme: 26.11.2024 20:55

XML

Medij: mojgradsm.rs

Link: <https://mojgradsm.rs/program-finansijske-pismenosti-ove-godine-za-1-500-srednjoskolaca/>

Autori: admin

Teme: Generali osiguranje; Wiener Stadtische osiguranje

Naslov: Program finansijske pismenosti ove godine za 1.500 srednjoškolaca

3027



Program finansijska pismenost sprovodi se već tri godine kroz interaktivne radionice u školama širom Srbije, a kroz njega će ove godine proći 1.500 učenika iz 48 srednjih škola koji će steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata. Program ima za cilj da osnaži mlade u donošenju finansijskih odluka i [...]

26/11/2024

Viber

foto Pixabay

Program finansijska pismenost sprovodi se već tri godine kroz interaktivne radionice u školama širom Srbije, a kroz njega će ove godine proći 1.500 učenika iz 48 srednjih škola koji će steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata.

Program ima za cilj da osnaži mlade u donošenju finansijskih odluka i pripremi ih za budućnost u kojoj je razumevanje ekonomskih procesa ključ uspeha, saopštila je inicijativa Grupa za obrazovanje.

Kroz ceo proces vodiće ih 57 mentora iz kompanija partnera programa koji su posebno obučeni da učenicima približe svet finansija, objašnjavaju organizatori projekta.

Organizatori navode da je program tokom godina pokazao značajan napredak, šireći svoj obim i uticaj.

U školskoj 2022/23. godini učestvovalo je 15 škola iz 13 gradova, obuhvatajući 500 učenika, uz podršku 17 mentora i šest kompanija partnera, a ove godine program je uključio 51 školu iz 20 gradova, sa više od 1.500 učenika, 55 mentora i 10 partnera.

Do sada je više od 2.000 učenika imalo priliku da se edukuje o finansijskim procesima i na taj način osnaži za donošenje boljih odluka u budućnosti.

Kako objašnjavaju organizatori, radionice su realizovane u srednjim školama različitih profila - gimnazije, tehničke, ekonomske, poljoprivredne, medicinske i umetničke škole, a učenici iz različitih gradova i mesta iz cele zemlje imali su priliku da kroz ovaj program unaprede svoje znanje i veštine, jer je poseban naglasak stavljen na to da program bude dostupan mladima kako u urbanim tako i u ruralnim sredinama.

Teme obuhvaćene programom prilagođene su potrebama mladih i fokusiraju se na ključne finansijske aspekte: pravljenje budžeta, planiranje budućnosti, razumevanje osnovnih finansijskih pojmova poput kredita, kamate, investicija i **osiguranja**, kao i donošenje promišljenih odluka u različitim životnim situacijama.

Osim toga, učenici su se upoznali sa digitalnim finansijskim alatima i načinima da zaštite svoje finansije u sve prisutnijem digitalnom okruženju.

Program je osmišljen tako da kroz simulacije stvarnih situacija i interaktivne zadatke približi finansijske teme mladima na zanimljiv i praktičan način.

Program "Finansijska pismenost", sprovodi Grupa za obrazovanje (Dostignuća mladih u Srbiji, Nordeus fondacija, Inicijativa Digitalna Srbija i Centar za promociju nauke), a finansijsku i mentorsku podršku su





Vreme: 26.11.2024 20:55

XML

Medij: mojgradsm.rs

Link: <https://mojgradsm.rs/program-finansijske-pismenosti-ove-godine-za-1-500-srednjoskolaca/>

Autori: admin

Teme: Generali osiguranje; Wiener Stadtische osiguranje

Naslov: Program finansijske pismenosti ove godine za 1.500 srednjoškolaca

pružile vodeće kompanije iz oblasti bankarstva, [osiguranja](#) i telekomunikacija među kojima su A1 Srbija, Banca Intesa, Erste Banka, [Generali osiguranje](#), OTP Banka, Telekom Srbija, UniCredit Banka i Wiener Städtische [osiguranje](#).





Vreme: 26.11.2024 14:16

XML

Medij: 24sedam.rs

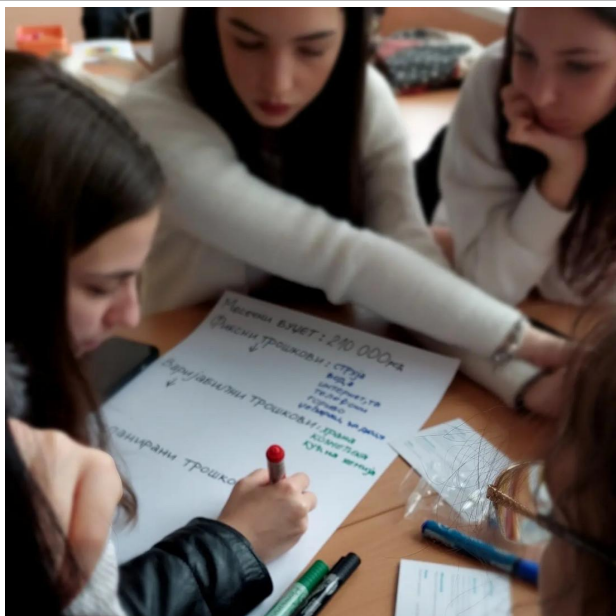
Link: <https://24sedam.rs/biznis/finansije/348429/u-novom-ciklusu-finansijske-pismenosti-1500-ulenika/vest>

Autori: R.B.

Teme: Generali osiguranje; Wiener Stadtische osiguranje

Naslov: I ova deca će bolje od nas znati s novcem (FOTO)

2897



Još 1.500 srednjoškolaca naučiće ove školske godine kako da naprave (svoj ili kućni) budžet i upravljaju njime ali i kako se investira (ozbiljan) novac

I ove godine će srpski srednjoškolci, njih 1.500 iz 48 srednjih škola, steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata, a sve zahvaljujući programu finansijske pismenosti. Ovaj program kroz interaktivne radionice u školama širom Srbije Grupa za obrazovanje sprovodi već tri godine, i pomaže da se osnaže mladi u donošenju finansijskih odluka i pripreme se za budućnost u kojoj je razumevanje ekonomskih procesa ključ uspeha. Kroz ceo proces vodiće ih 57 mentora iz kompanija partnera programa koji su posebno obučeni da učenicima približe svet finansija, objašnjavaju organizatori projekta, saopštila je inicijativa Grupa za obrazovanje. Organizatori navode da je program tokom godina pokazao značajan napredak, šireći svoj obim i uticaj. U školskoj 2022/23. godini učestvovalo je 15 škola iz 13 gradova, obuhvatajući 500 učenika, uz podršku 17 mentora i šest kompanija partnera, a ove godine program je uključio 51 školu iz 20 gradova, sa više od 1.500 učenika, 55 mentora i 10 partnera. Do sada je više od 2.000 učenika imalo priliku da se edukuje o finansijskim procesima i na taj način osnaži za donošenje boljih odluka u budućnosti. Kako objašnjavaju organizatori, radionice su realizovane u srednjim školama različitih profila - gimnazije, tehničke, ekonomske, poljoprivredne, medicinske i umetničke škole, a učenici iz različitih gradova i mesta iz cele zemlje imali su priliku da kroz ovaj program unaprede svoje znanje i veštine, jer je poseban naglasak stavljen na to da program bude dostupan mladima kako u urbanim tako i u ruralnim sredinama. Teme obuhvaćene programom prilagođene su potrebama mladih i fokusiraju se na ključne finansijske aspekte: pravljenje budžeta, planiranje budućnosti, razumevanje osnovnih finansijskih pojmova poput kredita, kamate, investicija i [osiguranja](#), kao i donošenje promišljenih odluka u različitim životnim situacijama. Osim toga, učenici su se upoznali sa digitalnim finansijskim alatima i načinima da zaštite svoje finansije u sve prisutnijem digitalnom okruženju. Program je osmišljen tako da kroz simulacije stvarnih situacija i interaktivne zadatke približi finansijske teme mladima na zanimljiv i praktičan način. Program "Finansijska pismenost", sprovodi Grupa za obrazovanje (Dostignuća mladih u Srbiji, Nordeus fondacija, Inicijativa Digitalna Srbija i Centar za promociju nauke), a finansijsku i mentorsku podršku su pružile vodeće kompanije iz oblasti bankarstva, [osiguranja](#) i telekomunikacija među kojima su Telekom Srbija, A1 Srbija, Banca Intesa, Erste Banka, [Generali osiguranje](#), OTP Banka, UniCredit Banka i Wiener Städtische [osiguranje](#). BONUS VIDEO Instalirajte našu iOS ili android aplikaciju - 24sedam Vest koja vredi



**Naslov: Znanje za život i temelj sigurnije budućnosti**

5633



Kako osnažiti mlade da budu sigurni u donošenju finansijskih odluka i pripremiti ih za budućnost u kojoj razumevanje ekonomskih procesa postaje ključ uspeha? Program "Finansijska pismenost", koji sprovodi Grupa za obrazovanje, odgovara na ova pitanja, menjajući perspektive više od 1.500 učenika godišnje širom Srbije. U trećoj godini realizacije programa uključuje se...

Kako osnažiti mlade da budu sigurni u donošenju finansijskih odluka i pripremiti ih za budućnost u kojoj razumevanje ekonomskih procesa postaje ključ uspeha? Program "Finansijska pismenost", koji sprovodi Grupa za obrazovanje, odgovara na ova pitanja, menjajući perspektive više od 1.500 učenika godišnje širom Srbije. U trećoj godini realizacije programa uključuje se 48 srednjih škola širom Srbije i novih 1500 učenika koji će kroz interaktivne radionice steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata. Kroz ceo proces vodiće ih 57 mentora iz kompanija-partnera programa koji su posebno obučeni da učenicima približe svet finansija. Program "Finansijska pismenost", sprovodi Grupa za obrazovanje (Dostignuća mladih u Srbiji, Nordeus fondacija, Inicijativa Digitalna Srbija i Centar za promociju nauke), a finansijsku i mentorsku podršku su pružile vodeće kompanije iz oblasti bankarstva, [osiguranja](#) i telekomunikacija, i to su A1 Srbija, Banca Intesa, Erste Banka, [Generali osiguranje](#), OTP Banka, Telekom Srbija, UniCredit Banka i Wiener Städtische [osiguranje](#). Razvoj finansijske pismenosti širom Srbije Program je tokom godina pokazao značajan napredak, šireći svoj obim i uticaj. U školskoj 2022/23. godini učestvovalo je 15 škola iz 13 gradova, obuhvatajući 500 učenika, uz podršku 17 mentora i 6 kompanija partnera. Već naredne godine, 2023/24, program je uključio 51 školu iz 20 gradova, sa više od 1.500 učenika, 55 mentora i 10 partnera. Do sada je više 2000 učenika prošlo kroz ovaj program i osnaženo za bolje odluke u budućnosti. Radionice su realizovane u srednjim školama različitih profila - gimnazije, tehničke, ekonomske, poljoprivredne, medicinske i umetničke škole. Učenici iz različitih gradova i mesta iz cele zemlje imali su priliku da kroz ovaj program unaprede svoje znanje i veštine, jer je poseban naglasak stavljen na to da program bude dostupan mladima kako u urbanim sredinama, tako i u manjim mestima. Finansijska pismenost kao ključ promene Teme obuhvaćene programom prilagođene su potrebama mladih i fokusiraju se na ključne finansijske aspekte: pravljenje budžeta, planiranje budućnosti, razumevanje osnovnih finansijskih pojmova poput kredita, kamate, investicija i [osiguranja](#), kao i donošenje informisanih odluka u različitim životnim situacijama. Uz to, učenici su se upoznali sa digitalnim finansijskim alatima i načinima da zaštite svoje finansije u sve prisutnijem digitalnom okruženju. Program je osmišljen tako da kroz simulacije stvarnih situacija i interaktivne zadatke približi finansijske teme mladima na zanimljiv i praktičan način. "Mladi često smatraju da je novac nešto što dolazi iz džeparca ili kao poklon, ali kroz ovaj program shvatili su da štednja nije odricanje, već ulaganje u budućnost," rekla je Marina Pribiš, nastavnica preduzetništva u Tehničkoj školi "Mileva Marić Ajnštajn" u Novom Sadu. Dok je Marija Urošević, nastavnica iz Kruševca naglasila da "finansijska pismenost nije luksuz, već ključna veština za život". Deca su kroz radionice shvatila koliko finansijske odluke, čak i one naizgled male, mogu imati dugoročan uticaj na njihov život i zajednicu. Sara, učenica iz Kruševca, izdvojila je lekciju o kreditima kao posebno korisnu: "Shvatila sam koliko je važno razumeti kako kredit funkcioniše, jer to nije nešto što koriste samo naši roditelji - i mi ćemo jednog dana suočiti sa tim izazovima." Nastavnici su primetili i promenu stavova svojih učenika,





Vreme: 26.11.2024 11:59

XML

Medij: nedeljnik.rs

Link: <https://www.nedeljnik.rs/znanje-za-zivot-i-temelj-sigurnije-buducnosti/>

Autori: cubes d.o.o

Teme: Generali osiguranje; Wiener Stadtische osiguranje

Naslov: Znanje za život i temelj sigurnije budućnosti

naglašavajući kako su nakon radionica počeli u svojim biznis planovima da podrazumevaju **osiguranje**, planiraju nepredviđene troškove i analitički sagledavaju opcije ulaganja. "Uvođenje finansijske pismenosti u obrazovne programe od ranog uzrasta nije samo pitanje poslovne efikasnosti, već i društvene odgovornosti. Obučavanjem mladih kako da upravljaju novcem, stvaramo generacije koje su spremne da preuzmu odgovornost za svoju budućnost, prepoznaju prilike i pravilno reaguju na ekonomske promene," izjavio je Darko Radićanin, izvršni direktor Dostignuća mladih u Srbiji, organizacije koja već 19 godina sprovodi programe preduzetničkog obrazovanja u srednjim školama širom Srbije. Projekat ne završava svoju misiju ovde. U narednim godinama, planirano je dalje unapređivanje i širenje programa kako bi još više škola i učenika dobilo priliku da bude deo ove priče. Fokus će biti na dodatnim temama koje prate savremene finansijske izazove, uz još veću povezanost obrazovnog sistema i privrede. "Ovakav program je prilika da se širi svest o finansijskom zdravlju, povezuju ljudi i podstiču društvene teme na različitim nivoima. Lično verujem da sve učinjeno u ovom programu ima višenaspektnu vrednost, a vreme će biti svedok tome," utisak je jednog od mentora programa. Kroz osnaživanje mladih znanjem i veštinama, ovaj program ne samo da pomaže pojedincima da bolje razumeju i upravljaju svojim finansijama, već doprinosi stvaranju odgovornijeg i stabilnijeg društva. Rezultati ostvareni do sada pokazuju koliko je ulaganje u finansijsko obrazovanje mladih važno i neophodno, dok planovi za budućnost donose obećanje daljeg razvoja i širenja programa. "Finansijska pismenost" nije samo projekat - to je investicija u generacije koje će oblikovati našu zajedničku budućnost.





Vreme: 26.11.2024 14:55

XML

Medij: vojvodinauzivo.rs

Link: <https://vojvodinauzivo.rs/program-finansijske-pismenosti-ove-godine-za-1-500-srednjoskolaca/>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Wiener Stadtische osiguranje

Naslov: Program finansijske pismenosti ove godine za 1.500 srednjoškolaca

2632



BEOGRAD- Program finansijska pismenost sprovodi se već tri godine kroz interaktivne radionice u školama širom Srbije, a kroz njega će ove godine proći 1.500 učenika iz 48 srednjih škola koji će steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata. Program ima za cilj da osnaži mlade u donošenju finansijskih odluka i pripremi ih za budućnost u kojoj je razumevanje ekonomskih procesa ključ uspeha, saopštila je inicijativa Grupa za obrazovanje. Kroz ceo proces vodiće ih 57 mentora iz kompanija partnera programa koji su posebno obučeni da učenicima približe svet finansija, objašnjavaju organizatori projekta. Organizatori navode da je program tokom godina pokazao značajan napredak, šireći svoj obim i uticaj. U školskoj 2022/23. godini učestvovalo je 15 škola iz 13 gradova, obuhvatajući 500 učenika, uz podršku 17 mentora i šest kompanija partnera, a ove godine program je uključio 51 školu iz 20 gradova, sa više od 1.500 učenika, 55 mentora i 10 partnera. Do sada je više od 2.000 učenika imalo priliku da se edukuje o finansijskim procesima i na taj način osnaži za donošenje boljih odluka u budućnosti. Kako objašnjavaju organizatori, radionice su realizovane u srednjim školama različitih profila - gimnazije, tehničke, ekonomske, poljoprivredne, medicinske i umetničke škole, a učenici iz različitih gradova i mesta iz cele zemlje imali su priliku da kroz ovaj program unaprede svoje znanje i veštine, jer je poseban naglasak stavljen na to da program bude dostupan mladima kako u urbanim tako i u ruralnim sredinama. Teme obuhvaćene programom prilagođene su potrebama mladih i fokusiraju se na ključne finansijske aspekte: pravljenje budžeta, planiranje budućnosti, razumevanje osnovnih finansijskih pojmova poput kredita, kamate, investicija i [osiguranja](#), kao i donošenje promišljenih odluka u različitim životnim situacijama. Osim toga, učenici su se upoznali sa digitalnim finansijskim alatima i načinima da zaštite svoje finansije u sve prisutnijem digitalnom okruženju. Program je osmišljen tako da kroz simulacije stvarnih situacija i interaktivne zadatke približi finansijske teme mladima na zanimljiv i praktičan način. Program "Finansijska pismenost", sprovodi Grupa za obrazovanje (Dostignuća mladih u Srbiji, Nordeus fondacija, Inicijativa Digitalna Srbija i Centar za promociju nauke), a finansijsku i mentorsku podršku su pružile vodeće kompanije iz oblasti bankarstva, [osiguranja](#) i telekomunikacija među kojima su A1 Srbija, Banca Intesa, Erste Banka, [Generali osiguranje](#), OTP Banka, Telekom Srbija, UniCredit Banka i Wiener Städtische [osiguranje](#).





Vreme: 26.11.2024 12:36

XML

Medij: nin.rs

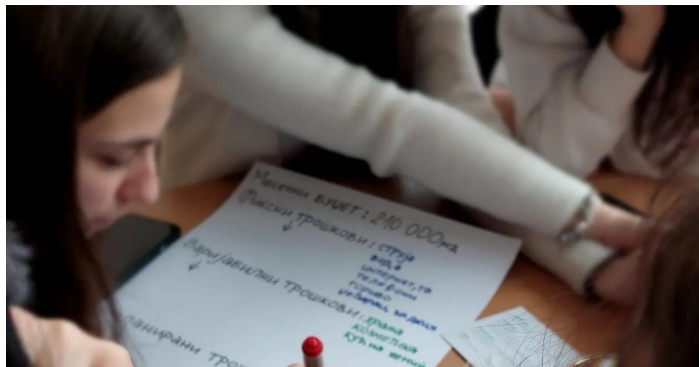
Link: <https://www.nin.rs/ekonomija/vesti/62519/program-finansijska-pismenost-osnazuje-mlade-sirom-srbije>

Autori: NIN

Teme: Generali osiguranje; Wiener Stadtische osiguranje

Naslov: Znanje za život i temelj sigurnije budućnosti: Kako program "Finansijska pismenost" osnažuje mlade širom Srbije

5001



Program Finansijska pismenost koji sprovodi Grupa za obrazovanje, odgovara na mnoga pitanja, menjajući perspektive više od 1.500 učenika.

U trećoj godini realizacije programa uključuje se 48 srednjih škola širom Srbije i novih 1500 učenika koji će kroz interaktivne radionice steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata. Kroz ceo proces vodiće ih 57 mentora iz kompanija-partnera programa koji su posebno obučeni da učenicima približe svet finansija. Program "Finansijska pismenost", sprovodi Grupa za obrazovanje (Dostignuća mladih u Srbiji, Nordeus fondacija, Inicijativa Digitalna Srbija i Centar za promociju nauke), a finansijsku i mentorsku podršku su pružile vodeće kompanije iz oblasti bankarstva, [osiguranja](#) i telekomunikacija, i to su A1 Srbija, Banca Intesa, Erste Banka, [Generali osiguranje](#), OTP Banka, Telekom Srbija, UniCredit Banka i Wiener Städtische [osiguranje](#). Program je tokom godina pokazao značajan napredak, šireći svoj obim i uticaj. U školskoj 2022/23. godini učestvovalo je 15 škola iz 13 gradova, obuhvatajući 500 učenika, uz podršku 17 mentora i 6 kompanija partnera. Već naredne godine, 2023/24, program je uključio 51 školu iz 20 gradova, sa više od 1.500 učenika, 55 mentora i 10 partnera. Do sada je više 2000 učenika prošlo kroz ovaj program i osnaženo za bolje odluke u budućnosti. Radionice su realizovane u srednjim školama različitih profila - gimnazije, tehničke, ekonomske, poljoprivredne, medicinske i umetničke škole. Učenici iz različitih gradova i mesta iz cele zemlje imali su priliku da kroz ovaj program unaprede svoje znanje i veštine, jer je poseban naglasak stavljen na to da program bude dostupan mladima kako u urbanim sredinama, tako i u manjim mestima. Teme obuhvaćene programom prilagođene su potrebama mladih i fokusiraju se na ključne finansijske aspekte: pravljenje budžeta, planiranje budućnosti, razumevanje osnovnih finansijskih pojmova poput kredita, kamate, investicija i [osiguranja](#), kao i donošenje informisanih odluka u različitim životnim situacijama. Uz to, učenici su se upoznali sa digitalnim finansijskim alatima i načinima da zaštite svoje finansije u sve prisutnijem digitalnom okruženju. Program je osmišljen tako da kroz simulacije stvarnih situacija i interaktivne zadatke približi finansijske teme mladima na zanimljiv i praktičan način. "Mladi često smatraju da je novac nešto što dolazi iz džeparca ili kao poklon, ali kroz ovaj program shvatili su da štednja nije odricanje, već ulaganje u budućnost," rekla je Marina Pribiš, nastavnica preduzetništva u Tehničkoj školi "Mileva Marić Ajnštajn" u Novom Sadu. Dok je Marija Urošević, nastavnica iz Kruševca naglasila da "finansijska pismenost nije luksuz, već ključna veština za život". Deca su kroz radionice shvatila koliko finansijske odluke, čak i one naizgled male, mogu imati dugoročan uticaj na njihov život i zajednicu. Sara, učenica iz Kruševca, izdvojila je lekciju o kreditima kao posebno korisnu: "Shvatila sam koliko je važno razumeti kako kredit funkcioniše, jer to nije nešto što koriste samo naši roditelji - i mi ćemo jednog dana suočiti sa tim izazovima." Nastavnici su primetili i promenu stavova svojih učenika, naglašavajući kako su nakon radionica počeli u svojim biznis planovima da podrazumevaju [osiguranje](#), planiraju nepredviđene troškove i analitički sagledavaju opcije ulaganja. "Uvođenje finansijske pismenosti u obrazovne programe od ranog uzrasta nije samo pitanje poslovne efikasnosti, već i društvene odgovornosti. Obučavanjem mladih kako da upravljaju novcem, stvaramo generacije koje su spremne da preuzmu odgovornost za svoju budućnost, prepoznaju prilike i pravilno reaguju na ekonomske promene," izjavio je Darko Radićanin, izvršni direktor Dostignuća mladih u Srbiji,





Vreme: 26.11.2024 12:36

XML

Medij: nin.rs

Link: <https://www.nin.rs/ekonomija/vesti/62519/program-finansijska-pismenost-osnazuje-mlade-sirom-srbije>

Autori: NIN

Teme: Generali osiguranje; Wiener Stadtische osiguranje

Naslov: Znanje za život i temelj sigurnije budućnosti: Kako program "Finansijska pismenost" osnažuje mlade širom Srbije

organizacije koja već 19 godina sprovodi programe preduzetničkog obrazovanja u srednjim školama širom Srbije. Projekat ne završava svoju misiju ovde. U narednim godinama, planirano je dalje unapređivanje i širenje programa kako bi još više škola i učenika dobilo priliku da bude deo ove priče. Fokus će biti na dodatnim temama koje prate savremene finansijske izazove, uz još veću povezanost obrazovnog sistema i privrede. "Ovakav program je prilika da se širi svest o finansijskom zdravlju, povezuju ljudi i podstiču društvene teme na različitim nivoima. Lično verujem da sve učinjeno u ovom programu ima višenaspektnu vrednost, a vreme će biti svedok tome," utisak je jednog od mentora programa. Kroz osnaživanje mladih znanjem i veštinama, ovaj program ne samo da pomaže pojedincima da bolje razumeju i upravljaju svojim finansijama, već doprinosi stvaranju odgovornijeg i stabilnijeg društva. Rezultati ostvareni do sada pokazuju koliko je ulaganje u finansijsko obrazovanje mladih važno i neophodno, dok planovi za budućnost donose obećanje daljeg razvoja i širenja programa. "Finansijska pismenost" nije samo projekat - to je investicija u generacije koje će oblikovati našu zajedničku budućnost.





Vreme: 26.11.2024 15:34

XML

Medij: savremenisport.com

Link: <http://savremenisport.com/sportske-vesti/11827/ekipa-soccerbet-preslisala-borbu-u-zlatnom-kupu>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Ekipa Soccerbet preslišala Borbu u Zlatnom kupu! - Sportske vesti

1668



U Sportskom centru Slodes odigrano je četvrtfinale 16. sezone Soccer Zlatnog kupa u malom fudbalu...
Naslovna / Sportske vesti / Ekipa Soccerbet preslišala Borbu u Zlatnom kupu!

Ekipa Soccerbet preslišala Borbu u Zlatnom kupu!

FOTO: SOCCER ZLATNI KUP / SANDIC PHOTOGRAPHY

U Sportskom centru Slodes odigrano je četvrtfinale 16. sezone Soccer Zlatnog kupa u malom fudbalu. Najveći uspeh u dosadašnjem učestvovanju u ligaškom i kup takmičenju napravila je ekipa Soccerbet, koja je izborila svoje prvo polufinale pobedom nad timom Časopis Borba-Soccer sa 6:2 (2:1). Branilac trofeja GSP Beograd među četiri tima prošao je bez primljenog gola protiv Sportala - 2:0 (1:0).

Takmičenje u Kupu se igra po nokaut sistemu (jedna utakmica) biće nastavljeno, takođe u Slodesu, u utorak 17. decembra.

Rezultati četvrtfinala:

FK Partizan - RTV Pančevo-Dunav TV 1:6 (0:4)

/B. Savić - A. Poljašević 2, N. Ilić, L. Eremija, N. Todorović, autogol/

SO JKP BVK - [Generali osiguranje Srbija](#) 7:1 (2:0)

/T. Savić 3, A. Radojičić 2, D. Pribaković, autogol - V. Marjanović/

Sportal - GSP Beograd 0:2 (0:1)

/I. Jovanović 2/

Časopis Borba-Soccer - Soccerbet 2:6 (1:2)

/M. Algamati, G. Đurić - A. Grublješić 2, M. Filipović 2, M. Purković, V. Živanović/

Parovi polufinala (utorak, 17. decembar):

GSP Beograd - Soccerbet 19.00

RTV Pančevo-Dunav TV - SO JKP BVK 19.50

Na listi strelaca posle druge runde takmičenja sa četiri gola vodi Aleksa Radojičić iz ekipe SO JKP BVK.

Održavanje takmičenja pomažu [generalni](#) sponzor Soccer kladionice (soccerbet.rs), [generalni](#) pokrovitelji Sportski savez Srbije, zlatni sponzor Lav pivo i partner takmičenja Jazak voda.

Datum: 26.11.2024. Autor: Dražen Ostojić





Vreme: 26.11.2024 14:16

XML

Medij: nsuzivo.rs

Link: <https://nsuzivo.rs/srbija/program-finansijske-pismenosti-ove-godine-za-1-500-srednjoskolaca>

Autori: @nsuzivo_rs

Teme: Wiener Stadtische osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: Program finansijske pismenosti ove godine za 1.500 srednjoškolaca

3035



Program finansijska pismenost sprovodi se već tri godine kroz interaktivne radionice u školama širom Srbije, a kroz njega će ove godine proći 1.500 učenika iz 48 srednjih škola koji će steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata. Program ima za cilj da osnaži mlade u donošenju finansijskih odluka i

Foto: Pixabay

26.11.2024.

14:16

Program finansijska pismenost sprovodi se već tri godine kroz interaktivne radionice u školama širom Srbije, a kroz njega će ove godine proći 1.500 učenika iz 48 srednjih škola koji će steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata.

Program ima za cilj da osnaži mlade u donošenju finansijskih odluka i pripremi ih za budućnost u kojoj je razumevanje ekonomskih procesa ključ uspeha, saopštila je inicijativa Grupa za obrazovanje. Kroz ceo proces vodiće ih 57 mentora iz kompanija partnera programa koji su posebno obučeni da učenicima približe svet finansija, objašnjavaju organizatori projekta.

Organizatori navode da je program tokom godina pokazao značajan napredak, šireći svoj obim i uticaj. U školskoj 2022/23. godini učestvovalo je 15 škola iz 13 gradova, obuhvatajući 500 učenika, uz podršku 17 mentora i šest kompanija partnera, a ove godine program je uključio 51 školu iz 20 gradova, sa više od 1.500 učenika, 55 mentora i 10 partnera. Do sada je više od 2.000 učenika imalo priliku da se edukuje o finansijskim procesima i na taj način osnaži za donošenje boljih odluka u budućnosti. Kako objašnjavaju organizatori, radionice su realizovane u srednjim školama različitih profila - gimnazije, tehničke, ekonomske, poljoprivredne, medicinske i umetničke škole, a učenici iz različitih gradova i mesta iz cele zemlje imali su priliku da kroz ovaj program unaprede svoje znanje i veštine, jer je poseban naglasak stavljen na to da program bude dostupan mladima kako u urbanim tako i u ruralnim sredinama.

Teme obuhvaćene programom prilagođene su potrebama mladih i fokusiraju se na ključne finansijske aspekte: pravljenje budžeta, planiranje budućnosti, razumevanje osnovnih finansijskih pojmova poput kredita, kamate, investicija i **osiguranja**, kao i donošenje promišljenih odluka u različitim životnim situacijama. Osim toga, učenici su se upoznali sa digitalnim finansijskim alatima i načinima da zaštite svoje finansije u sve prisutnijem digitalnom okruženju. Program je osmišljen tako da kroz simulacije stvarnih situacija i interaktivne zadatke približi finansijske teme mladima na zanimljiv i praktičan način.

Program "Finansijska pismenost", sprovodi Grupa za obrazovanje (Dostignuća mladih u Srbiji, Nordeus fondacija, Inicijativa Digitalna Srbija i Centar za promociju nauke), a finansijsku i mentorsku podršku su pružile vodeće kompanije iz oblasti bankarstva, **osiguranja** i telekomunikacija među kojima su A1 Srbija, Banca Intesa, Erste Banka, **Generali osiguranje**, OTP Banka, Telekom Srbija, UniCredit Banka i Wiener Städtische **osiguranje**.

tanjug.rs





Vreme: 27.11.2024 08:44

XML

Medij: biznis.rs

Link: <https://biznis.rs/vesti/srbija/jos-1-500-srednjoskolaca-naucice-kako-da-dobro-upravlja-novcem/>

Autori: Redakcija Biznis.rs

Teme: Wiener Stadtische osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: Još 1.500 srednjoškolaca naučiće kako da dobro upravlja novcem

2290



Program "Finansijska pismenost" ušao je u treću godinu realizacije, u kojoj će 1.500 učenika iz 48 srednjih škola širom Srbije kroz interaktivne radionice steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata. Kroz ceo proces vodiće ih 57 mentora iz kompanija-partnera programa koji su posebno obučeni...

Pretražite

Treća godina programa "Finansijska pismenost"

0

Foto: Pexels.com

Program "Finansijska pismenost" ušao je u treću godinu realizacije, u kojoj će 1.500 učenika iz 48 srednjih škola širom Srbije kroz interaktivne radionice steći...

Program "Finansijska pismenost" ušao je u treću godinu realizacije, u kojoj će 1.500 učenika iz 48 srednjih škola širom Srbije kroz interaktivne radionice steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata.

Kroz ceo proces vodiće ih 57 mentora iz kompanija-partnera programa koji su posebno obučeni da učenicima približe svet finansija, saopštila je Grupa za obrazovanje.

Program "Finansijska pismenost" sprovodi upravo ta Grupa, koju čine organizacija Dostignuća mladih u Srbiji, Nordeus fondacija, Inicijativa Digitalna Srbija i Centar za promociju nauke, a finansijsku i mentorsku podršku su pružili A1 Srbija, Banca Intesa, Erste Banka, [Generali osiguranje](#), OTP Banka, Telekom Srbija, UniCredit Banka i Wiener Städtische [osiguranje](#).

Program je tokom godina pokazao značajan napredak, šireći svoj obim i uticaj, pa je tako u školskoj 2022/23. godini učestvovalo 15 škola iz 13 gradova, obuhvatajući 500 učenika, uz podršku 17 mentora i šest kompanija partnera.

Već naredne godine, 2023/24, program je uključio 51 školu iz 20 gradova, sa više od 1.500 učenika, 55 mentora i 10 partnera. Do sada je više 2000 učenika prošlo kroz ovaj program i osnaženo za bolje odluke u budućnosti, ističe se u saopštenju.

"Mladi često smatraju da je novac nešto što dolazi iz džeparca ili kao poklon, ali kroz ovaj program shvatili su da štednja nije odricanje, već ulaganje u budućnost", rekla je Marina Pribiš, nastavnica preduzetništva u Tehničkoj školi "Mileva Marić Ajnštajn" u Novom Sadu, dok je Marija Urošević, nastavnica iz Kruševca naglasila da "finansijska pismenost nije luksuz, već ključna veština za život".

Pročitajte još:





Vreme: 27.11.2024 10:02

XML

Medij: euronews.rs

Link: <https://www.euronews.rs/srbija/drustvo/147126/kako-program-finansijska-pismenost-vec-tri-godine->

Autori: Euronews Srbija

Teme: Wiener Stadtische osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: Kako program "Finansijska pismenost" već tri godine osnažuje mlade širom Srbije

4997



Znanje za život i temelj sigurnije budućnosti, juronjuz srbija, euronjuz srbija, euronjuz serbia, euronews srbija, juronjuz, euronjuz

U trećoj godini realizacije programa uključuje se 48 srednjih škola širom Srbije i novih 1.500 učenika koji će kroz interaktivne radionice steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata. Kroz ceo proces vodiće ih 57 mentora iz kompanija-partnera programa koji su posebno obučeni da učenicima približe svet finansija. Program "Finansijska pismenost", sprovodi Grupa za obrazovanje (Dostignuća mladih u Srbiji, Nordeus fondacija, Inicijativa Digitalna Srbija i Centar za promociju nauke), a finansijsku i mentorsku podršku su pružile vodeće kompanije iz oblasti bankarstva, [osiguranja](#) i telekomunikacija, i to su A1 Srbija, Banca Intesa, Erste Banka, [Generali osiguranje](#), OTP Banka, Telekom Srbija, UniCredit Banka i Wiener Städtische [osiguranje](#). Program je tokom godina pokazao značajan napredak, šireći svoj obim i uticaj. U školskoj 2022/23. godini učestvovalo je 15 škola iz 13 gradova, obuhvatajući 500 učenika, uz podršku 17 mentora i 6 kompanija partnera. Već naredne godine, 2023/24, program je uključio 51 školu iz 20 gradova, sa više od 1.500 učenika, 55 mentora i 10 partnera. Do sada je više 2000 učenika prošlo kroz ovaj program i osnaženo za bolje odluke u budućnosti. Radionice su realizovane u srednjim školama različitih profila - gimnazije, tehničke, ekonomske, poljoprivredne, medicinske i umetničke škole. Učenici iz različitih gradova i mesta iz cele zemlje imali su priliku da kroz ovaj program unaprede svoje znanje i veštine, jer je poseban naglasak stavljen na to da program bude dostupan mladima kako u urbanim sredinama, tako i u manjim mestima. Teme obuhvaćene programom prilagođene su potrebama mladih i fokusiraju se na ključne finansijske aspekte: pravljenje budžeta, planiranje budućnosti, razumevanje osnovnih finansijskih pojmova poput kredita, kamate, investicija i [osiguranja](#), kao i donošenje informisanih odluka u različitim životnim situacijama. Uz to, učenici su se upoznali sa digitalnim finansijskim alatima i načinima da zaštite svoje finansije u sve prisutnijem digitalnom okruženju. Program je osmišljen tako da kroz simulacije stvarnih situacija i interaktivne zadatke približi finansijske teme mladima na zanimljiv i praktičan način. "Mladi često smatraju da je novac nešto što dolazi iz džeparca ili kao poklon, ali kroz ovaj program shvatili su da štednja nije odricanje, već ulaganje u budućnost", rekla je Marina Pribiš, nastavnica preduzetništva u Tehničkoj školi "Mileva Marić Ajnštajn" u Novom Sadu. Dok je Marija Urošević, nastavnica iz Kruševca naglasila da "finansijska pismenost nije luksuz, već ključna veština za život". Deca su kroz radionice shvatila koliko finansijske odluke, čak i one naizgled male, mogu imati dugoročan uticaj na njihov život i zajednicu. Sara, učenica iz Kruševca, izdvojila je lekciju o kreditima kao posebno korisnu: "Shvatila sam koliko je važno razumeti kako kredit funkcioniše, jer to nije nešto što koriste samo naši roditelji - i mi ćemo jednog dana suočiti sa tim izazovima". Nastavnici su primetili i promenu stavova svojih učenika, naglašavajući kako su nakon radionica počeli u svojim biznis planovima da podrazumevaju [osiguranje](#), planiraju nepredviđene troškove i analitički sagledavaju opcije ulaganja. "Uvođenje finansijske pismenosti u obrazovne programe od ranog uzrasta nije samo pitanje poslovne efikasnosti, već i društvene odgovornosti. Obučavanjem mladih kako da upravljaju novcem, stvaramo generacije koje su spremne da preuzmu odgovornost za svoju budućnost, prepoznaju prilike i pravilno reaguju na ekonomske promene", izjavio je Darko Radićanin, izvršni direktor Dostignuća mladih u Srbiji,





Vreme: 27.11.2024 10:02

XML

Medij: euronews.rs

Link: <https://www.euronews.rs/srbija/drustvo/147126/kako-program-finansijska-pismenost-vec-tri-godine->

Autori: Euronews Srbija

Teme: Wiener Stadtische osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: Kako program "Finansijska pismenost" već tri godine osnažuje mlade širom Srbije

organizacije koja već 19 godina sprovodi programe preduzetničkog obrazovanja u srednjim školama širom Srbije. Projekat ne završava svoju misiju ovde. U narednim godinama, planirano je dalje unapređivanje i širenje programa kako bi još više škola i učenika dobilo priliku da bude deo ove priče. Fokus će biti na dodatnim temama koje prate savremene finansijske izazove, uz još veću povezanost obrazovnog sistema i privrede. "Ovakav program je prilika da se širi svest o finansijskom zdravlju, povezuju ljudi i podstiču društvene teme na različitim nivoima. Lično verujem da sve učinjeno u ovom programu ima višenaspektnu vrednost, a vreme će biti svedok tome", utisak je jednog od mentora programa. Kroz osnaživanje mladih znanjem i veštinama, ovaj program ne samo da pomaže pojedincima da bolje razumeju i upravljaju svojim finansijama, već doprinosi stvaranju odgovornijeg i stabilnijeg društva. Rezultati ostvareni do sada pokazuju koliko je ulaganje u finansijsko obrazovanje mladih važno i neophodno, dok planovi za budućnost donose obećanje daljeg razvoja i širenja programa. "Finansijska pismenost" nije samo projekat - to je investicija u generacije koje će oblikovati našu zajedničku budućnost.



**Naslov: Revolucija u znanju: Kako program Finansijska pismenost menja živote mladih u Srbiji već tri godine!**

5158

foto: freepik

U trećoj godini realizacije programa uključuje se 48 srednjih škola širom Srbije i novih 1.500 učenika koji će kroz interaktivne radionice steći praktična znanja o upravljanju budžetom, prepoznavanju rizika, investiranju i korišćenju digitalnih alata.

Kroz ceo proces vodiće ih 57 mentora iz kompanija-partnera programa koji su posebno obučeni da učenicima približe svet finansija. Program "Finansijska pismenost", sprovodi Grupa za obrazovanje (Dostignuća mladih u Srbiji, Nordeus fondacija, Inicijativa Digitalna Srbija i Centar za promociju nauke), a finansijsku i mentorsku podršku su pružile vodeće kompanije iz oblasti bankarstva, [osiguranja](#) i telekomunikacija, i to su A1 Srbija, Banca Intesa, Erste Banka, [Generali osiguranje](#), OTP Banka, Telekom Srbija, UniCredit Banka i Wiener Städtische [osiguranje](#).

Razvoj finansijske pismenosti širom Srbije

Program je tokom godina pokazao značajan napredak, šireći svoj obim i uticaj. U školskoj 2022/23. godini učestvovalo je 15 škola iz 13 gradova, obuhvatajući 500 učenika, uz podršku 17 mentora i 6 kompanija partnera. Već naredne godine, 2023/24, program je uključio 51 školu iz 20 gradova, sa više od 1.500 učenika, 55 mentora i 10 partnera. Do sada je više 2000 učenika prošlo kroz ovaj program i osnaženo za bolje odluke u budućnosti.

Prijave poslodavaca za uključivanje u dualno obrazovanje do 15. januara

Radionice su realizovane u srednjim školama različitih profila - gimnazije, tehničke, ekonomske, poljoprivredne, medicinske i umetničke škole. Učenici iz različitih gradova i mesta iz cele zemlje imali su priliku da kroz ovaj program unaprede svoje znanje i veštine, jer je poseban naglasak stavljen na to da program bude dostupan mladima kako u urbanim sredinama, tako i u manjim mestima.

Finansijska pismenost kao ključ promene

Teme obuhvaćene programom prilagođene su potrebama mladih i fokusiraju se na ključne finansijske aspekte: pravljenje budžeta, planiranje budućnosti, razumevanje osnovnih finansijskih pojmova poput kredita, kamate, investicija i [osiguranja](#), kao i donošenje informisanih odluka u različitim životnim situacijama. Uz to, učenici su se upoznali sa digitalnim finansijskim alatima i načinima da zaštite svoje finansije u sve prisutnijem digitalnom okruženju.

Program je osmišljen tako da kroz simulacije stvarnih situacija i interaktivne zadatke približi finansijske teme mladima na zanimljiv i praktičan način.

"Mladi često smatraju da je novac nešto što dolazi iz džeparca ili kao poklon, ali kroz ovaj program shvatili su da štednja nije odricanje, već ulaganje u budućnost", rekla je Marina Pribiš, nastavnica preduzetništva u Tehničkoj školi "Mileva Marić Ajnštajn" u Novom Sadu. Dok je Marija Urošević, nastavnica iz Kruševca naglasila da "finansijska pismenost nije luksuz, već ključna veština za život".

Deca su kroz radionice shvatila koliko finansijske odluke, čak i one naizgled male, mogu imati dugoročan uticaj na njihov život i zajednicu.

Sara, učenica iz Kruševca, izdvojila je lekciju o kreditima kao posebno korisnu: "Shvatila sam koliko je važno razumeti kako kredit funkcioniše, jer to nije nešto što koriste samo naši roditelji - i mi ćemo jednog dana suočiti sa tim izazovima".

Nastavnici su primetili i promenu stavova svojih učenika, naglašavajući kako su nakon radionica počeli u svojim biznis planovima da podrazumevaju [osiguranje](#), planiraju nepredviđene troškove i analitički sagledavaju opcije ulaganja.

OSNIVANJE GRADSKOG ZAVODA ZA SPORT I MEDICINU SPORTA: Jedna od najznačajnijih odluka u oblasti sporta

"Uvođenje finansijske pismenosti u obrazovne programe od ranog uzrasta nije samo pitanje poslovne efikasnosti, već i društvene odgovornosti. Obučavanjem mladih kako da upravljaju novcem, stvaramo generacije koje su spremne da preuzmu odgovornost za svoju budućnost, prepoznaju prilike i pravilno reaguju na ekonomske promene", izjavio je Darko Radićanin, izvršni direktor Dostignuća mladih u Srbiji, organizacije koja već 19 godina sprovodi programe preduzetničkog obrazovanja u srednjim školama širom Srbije.

Projekat ne završava svoju misiju ovde. U narednim godinama, planirano je dalje unapređivanje i širenje programa kako bi još više škola i učenika dobilo priliku da bude deo ove priče. Fokus će biti na dodatnim temama koje prate savremene finansijske izazove, uz još veću povezanost obrazovnog sistema i privrede.

"Ovakav program je prilika da se širi svest o finansijskom zdravlju, povezuju ljudi i podstiču društvene teme na različitim nivoima. Lično verujem da sve učinjeno u ovom programu ima višenaspektnu vrednost,





Vreme: 27.11.2024 17:15

XML

Medij: glas-javnosti.rs

Link: <https://www.glas-javnosti.rs/zivot/obrazovanje/revolucija-u-znanju-kako-program-finansijska->

Autori: Glas javnosti

Teme: Generali osiguranje; Wiener Stadtische osiguranje

Naslov: Revolucija u znanju: Kako program Finansijska pismenost menja živote mladih u Srbiji već tri godine!

a vreme će biti svedok tome", utisak je jednog od mentora programa.

Kroz osnaživanje mladih znanjem i veštinama, ovaj program ne samo da pomaže pojedincima da bolje razumeju i upravljaju svojim finansijama, već doprinosi stvaranju odgovornijeg i stabilnijeg društva. Rezultati ostvareni do sada pokazuju koliko je ulaganje u finansijsko obrazovanje mladih važno i neophodno, dok planovi za budućnost donose obećanje daljeg razvoja i širenja programa. "Finansijska pismenost" nije samo projekat - to je investicija u generacije koje će oblikovati našu zajedničku budućnost.

Glas javnosti /E02S -





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; AMS osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dunav osiguranje; Globos

Naslov: Ko treba da časti?

Napomena:

Površina: 1400



Strana: 14,15,16



TEMA
BROJA

PROFITABILNOST OSIGURAVAJUĆIH DRUŠTAVA U SRBIJI I REGIONU

Ko treba da časti?

Na tržištu osiguranja u Srbiji, od sveukupno 20 osiguravajućih kompanija u Srbiji, uključujući i reosiguranja, 17 je poslovalo pozitivno na kraju 2023. dok su tri kompanije prošlu godinu završile sa gubitkom, pokazuju podaci Agencije za privredne registre. U Crnoj Gori u plusu sve kompanije, kao i u Republici Srpskoj, dok je u Federaciji BiH jedno osiguranje u minusu

✎ Piše: LOLA ŠAROVIĆ



SEKTOR OSIGURANJA U SRBIJI POZITIVNO JE poslovaio na kraju prošle godine i dobit posle oporezivanja iznosila je 10,2 milijarde dinara, prema podacima

Narodne banke Srbije (NBS).

Sektor osiguranja je ostvarivši pozitivan neto rezultat u 2023. godini zabeležio rast od 24,3 odsto u odnosu na prethodnu godinu, odnosno približava se nivou rezultata dostignutih u prethodnim godinama, pokazuju podaci NBS.

Prvo mesto na lestvici po profitabilnosti, prema podacima Agencije za privredne registre (APR) i dalje drži Generali Osiguranje Srbija sa profitom od oko 3,1 milijarda dinara (neto). Drugu poziciju zauzima kompanija Dunav osiguranje sa profitom od 1,9 milijardi dinara, što je rast od oko 50 odsto u odnosu na godinu pre, a akcionarima je ove godine pripala polovina dobitka po osnovu neživotnog osiguranja u visini od 784,4 miliona dinara odnosno 51,64 dinara po akciji saopštila je letos brokerska kuća Momentum Securities.

Na trećoj poziciji, kao i prošle godine nalazi se kompanija Wiener Stadtische osiguranje sa oko 1,2 milijarde dinara u plusu na kraju 2023. godine.

Analiza poslovanja osiguravajućih kompanija nekoliko poslednjih godina pokazuje da su dve kompanije poslovale negativno na kraju 2022. godine, dok su prošle godine tri upisale minus na kraju godine (detaljnije u tabeli Neto dobit, neto gubitak osiguravajućih kompanija u 2023. godini).

Izazovi – kasko, dobrovoljno zdravstveno, imovina

Posmatrano ukupno za ceo sektor,

pozitivnim rezultatom ostvaren je prinos na kapital od 13,5 odsto, dok prinos na aktivu iznosi 2,7 odsto, pri čemu su nešto bolji rezultati ostvareni kod neživotnih u odnosu na životna osiguranja, prema podacima NBS.

U strukturi premije, kad se pogledaju vrste osiguranja najveći udeo zauzima obavezno osiguranje vlasnika motornih vozila od odgovornosti za štetu prčinjenu trećim licima – osiguranje od autoodgovornosti (29,4 odsto), zatim slede životna osiguranja (19,7 odsto) i imovinska osiguranja (18,9 odsto).

Posmatrano prema najznačajnijem učešću premije osiguranja od autoodgovornosti, u ovom osiguranju je ujedno i

ostvaren najznačajniji pozitivan rezultat sa iskazanim dobitkom pre oporezivanja u iznosu od 9,1 milijardi dinara, a zatim slede osiguranje života sa 1,6 milijardi dinara i osiguranje pomoći na putovanju, prema podacima NBS.

Međutim, postoje i vrste osiguranja, prema analizi Centralne banke, koje su manje profitabilne ili čak beleže negativne rezultate kao što su osiguranje motornih vozila – kasko, dobrovoljno zdravstveno osiguranje. U ovu grupu polisa spada i osiguranje imovine od požara i drugih opasnosti, kao posledica u 2023. godine kod ove vrste osiguranja, značajnog broja odštetnih zahteva prilikom velikih imovinskih šteta, navode u NBS.

Neto dobit, neto gubitak osiguravajućih kompanija u 2023. godini (u 000 dinara)

Izvor: APR

		Neto dobitak	Neto gubitak
1	TRIGLAV OSIGURANJE ADO BEOGRAD (NOVI BEOGRAD)	337,740	0
2	OTP Osiguranje ADO BEOGRAD	260,748	0
3	DUNAV-RE A.D.O. BEOGRAD	727,830	0
4	DDOR RE ADO NOVI SAD	0	275
5	GENERALI OSIGURANJE SRBIJA a.d.o.	3,100,713	0
6	GENERALI REOSIGURANJE SRBIJA a.d.o.	57,866	0
7	MILENIJUM-OSIGURANJE ADO, BEOGRAD	467,266	0
8	GRAWE OSIGURANJE ADO BEOGRAD	804,066	0
9	GLOBOS OSIGURANJE ADO BEOGRAD	233,066	0
10	SAVA ŽIVOTNO OSIGURANJE ADO BEOGRAD	28,897	0
11	SAVA NEŽIVOTNO OSIGURANJE A.D.O. BEOGRAD	118,987	0
12	AMS OSIGURANJE A.D.O. BEOGRAD	273,413	0
13	DDOR NOVI SAD ADO NOVI SAD	637,067	0
14	UNIQA ŽIVOTNO OSIGURANJE ADO BEOGRAD	0	104194
15	UNIQA NEŽIVOTNO OSIGURANJE ADO BEOGRAD	0	81183
16	Dunav osiguranje a.d.o.	1,933,166	0
17	WIENER STADTISCHE OSIGURANJE ADO BEOGRAD	1,253,460	0
18	WIENER RE ADO BEOGRAD	101,153	0
19	MERKUR OSIGURANJE ADO BEOGRAD	13,957	0
20	SOGAZ ADO NOVI SAD	35,640	0

14. NOVEMBAR 2024.





Datum: 28.11.2024
Medij: Svet osiguranja
Rubrika: Bez naslova
Autori: Redakcija

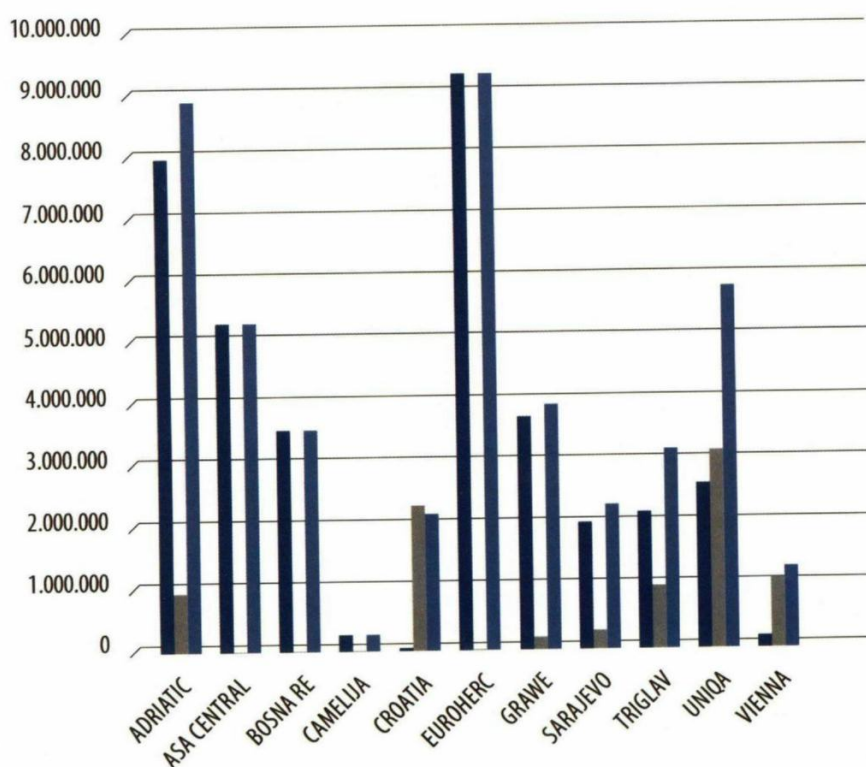
Napomena:
Površina: 1400



Teme: Generali osiguranje; AMS osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dunav osiguranje; Globos

Naslov: Ko treba da čisti?

Strana: 14,15,16



Ostvaren bruto dobit/gubitak

Izvor: BILTEN AGENCIJE ZA NADZOR
OSIGURANJA FEDERACIJE BOSNE I
HERCEGOVINE ZA 2023. GODINU

■ Neživot
■ Život
■ Ukupno

Poplave, suše prazne kase

Prirodne katastrofe dovele su do povećane isplate šteta u sektoru neživotnog osiguranja nego u sektoru životnog osiguranja 2023. godine, navodi se u OECD analizi. Takođe, isplate su rasle brže u sektoru neživotnog osiguranja nego u sektoru životnog osiguranja u 2023. godini.

U sektoru neživotnog osiguranja, kako pokazuje ova analiza globalnih trendova, prirodne katastrofe doprinele su porastu isplata šteta u nekoliko zemalja. Na primer, isplate šteta po osnovu neživotnih polisa porasle su u Grčkoj (51odsto nominalno), Italiji (29,3 odsto) i Sloveniji (39,8 odsto) zbog poplava, a u Urugvaju (48,8 odsto) zbog suše koja je pogodila drugu najmanju državu u Južnoj Americi.

Sve to ukazuje, prema oceni Centralne banke, da je pred osiguravajućim kompanijama izazov kako u ovim vrstama polisa, ubuduće, da ostvare pozitivan poslovni rezultat.

Rast dobiti i u regionu

Na tržištu osiguranja u susednoj Crnoj Gori, sektor osiguranja je u 2023. godini, takođe, ostvario pozitivan neto rezultat u iznosu od 12,1 miliona evra, što je rast od 23,4 odsto u odnosu na 2022. godinu (kad je dobit bila 9,8 miliona evra), prema podacima Agencije za nadzor osiguranja u Crnoj Gori.

Rast je u najvećoj meri rezultat, kako se navodi u Izveštaju o poslovanju sektora osiguranja tog nadzornog tela u Crnoj Gori, rasta poslovnog rezultata dva društva za neživotno osiguranje. Na tržištu osiguranja u Crnoj Gori, lane je kao i u 2022. godini, pozitivno poslovalo svih devet društava za osiguranje. Na kraju 2023. godine sve osiguravajuće kompanije u Crnoj Gori (svih devet) bile su likvidne.

Neto dobit poslovanja društava za osi-

“ Prvo mesto na lestvici po profitabilnosti i dalje drži Generali Osiguranje Srbija sa profitom od oko 3,1 milijarda dinara (neto), drugu poziciju zauzima kompanija Dunav osiguranje sa profitom od 1,9 milijardi dinara, prema podacima APR-a ”

guranja u Republici Srpskoj u prošloj godini iznosila je oko 30,3 miliona KM, objavljeno je u izveštaju Agencije za osiguranje Republike Srpske o stanju sektora osiguranja za prošlu godinu. Sva društva za osiguranje u tom periodu iskazala su neto do bit, navodi se u tom Izveštaju. Ukupni prihodi društava za osiguranje u prošloj godini, uključujući i dobitke utvrđene direktno u kapitalu, iznosili su 339,52 miliona KM i bili su veći za 7,9 odsto u odnosu na 2022. godinu. Ukupni rashodi, uključujući i gubitke utvrđene di-

rektno u kapitalu, iznosili su 306,14 miliona KM i bili su veći za 8,9 odsto nego u prethodnoj godini. Na tržištu osiguranja u Republici Srpskoj poslovalo je prošle godine 14 društava za osiguranje.

Prema podacima iz bilansa uspeha i izveštaja o sveobuhvatnoj dobiti za period od 1. januara do 31. decembra 2023. godine Agencije za nadzor osiguranja Federacije Bosne i Hercegovine, ukupna bruto dobit u tom entitetu iznosi 46.251.786 KM. Ovaj iznos predstavlja povećanje u poređenju sa istim periodom

NOVEMBAR 2024. 15





Datum: 28.11.2024
Medij: Svet osiguranja
Rubrika: Bez naslova
Autori: Redakcija

Napomena:
Površina: 1400



Teme: Generali osiguranje; AMS osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dunav osiguranje; Globos

Naslov: Ko treba da časti?

Strana: 14,15,16



**TEMA
BROJA**

PROFITABILNOST OSIGURAVAJUĆIH DRUŠTAVA U SRBIJI I REGIONU

prethodne godine, s rastom od 27,02%. Važno je napomenuti da su sva društva za osiguranje osim jednog u neživotnim osiguranjima ostvarila dobit u 2023. godini, kako u neživotnim tako i u životnim osiguranjima. Ukupna ostvarena dobit društva za reosiguranje u istom periodu iznosi 3.282.036 KM, čime učestvuje s 7,10% u ukupnoj dobiti društava za osiguranje. Ovi podaci ukazuju na pozitivno poslovanje društava za osiguranje tokom 2023. godine, s ostvarenom dobiti u oba sektora osiguranja. Iako ukupna dobit beleži manji pad u odnosu na prethodnu godinu, činjenica da su sva društva ostvarila dobit svedoči o stabilnosti i uspešnosti njihovog poslovanja.

U 2023. godini, ostvarena bruto dobit iz poslova neživotnih osiguranja je zabeležila rast od 17,27% u odnosu na prethodnu godinu. Ovo ukazuje na povećanje profitabilnosti u sektoru neživotnih osiguranja tokom tog perioda. S druge strane, bruto dobit iz poslova životnih osiguranja je pokazala povećanje od 92,31% u

istom periodu. To upućuje na pozitivan trend i veću profitabilnost u sektoru životnih osiguranja tokom 2023, podaci su Agencije za nadzor osiguranja Federacije Bosne i Hercegovine.

U svetu - rast isplate šteta

Na globalnom tržištu osiguranja premija je nastavila da raste brže u sektoru neživotnog osiguranja nego u sektoru osiguranja, navodi se u Izveštaju OECD o Globalnim trendovima na tržištu osiguranja za 2023. godinu.

Istovremeno, prosečne isplate šteta u oblasti neživotnog osiguranja rastle su brže od premija, zbog povećanih katastrofa u 2023. godini, kako se navodi, što negativno utiče na pokazatelje osiguranja.

Sektor neživotnog osiguranja na globalnom nivou, kao i 2022. godine, prošle godine rastao je brže od životnog osiguranja u 2023. Preliminarni podaci za 2023. pokazuju da je rast bruto premije bio veći u sektoru neživotnih osiguranja (10,9 odsto nominalno) nego u životnom

(5,6 odsto), navodi se u tom Izveštaju. Realni rast stope premije ostao je pozitivan i u sektoru životnog (1,2 odsto) i neživotnog osiguranja (6,2 odsto).

U sektoru neživotnih osiguranja, porast broja polisa je automatski doveo do povećanja isplata, što je bio slučaj, na primer, u osiguranju motornih vozila u nekim zemljama, gde je povećanje broja automobila i polisa za osiguranje motornih vozila značilo veći broj šteta u vezi sa nezgodama, piše u toj analizi.

Inflacija i rast troškova šteta uticali su, kako se dalje navodi, na povećanje cena polisa neživotnog osiguranja u 2023. godini.

Inflacija je u periodu 2021-2022. izazvala veće troškove prilikom isplate šteta zbog većih troškova materijala za popravke (na primer, automobila) i troškova usluga popravke. Osiguravači su počeli da prebacuju veće troškove, navodi se u tom Izveštaju, na klijente u nekim zemljama 2022. što je nastavljeno i 2023. godine.





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Iz različitosti dobijamo najviše

Napomena:

Površina: 1109



Strana: 22,23

” RAZGOVARAMO

SPECIJALNI SERIJAL – ŽENE U OSIGURANJU

Nataša Marjanović, članica Izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija

Iz različitosti dobijamo najviše

U Generali grupi sve više se stavlja akcenat na ciljano investiranje u instrumente ili izdavaoce sa visokim ESG rejtingom

✍️ Piše: LELA SAKOVIĆ



GRAĐANI SRBIJE VEĆ 18 GODINA IMAJU mogućnost da ulažu u dobrovoljne penzijske fondove: prvo društvo za upravljanje koje je dobilo dozvolu za

rad od NBS je Generali i ovih dana proslavilo je punoletstvo.

Ovo je bio povod da razgovaramo sa Natašom Marjanović koja je odgovorna za Akcionarsko društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom Generali Beograd, čiji rad koordinira. Ona je ujedno i Chief Investment Officer (CIO), Chief Distribution Officer (CDO) i članica Izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija, odgovorna za upravljanje sredstvima u svim Generali kompanijama u Srbiji i Crnoj Gori, ukupnu distribuciju Generali Osiguranja Srbija i koordinaciju rada Direkcije za internu prodaju, Direkcije za eksternu prodaju i Direkcije za korporativne klijente.

Koja su najveća postignuća od 2006. do danas kad je reč o Generali DPF?

Od prvog dana, naša svrha poslovanja je omogućavanje građanima da oblikuju bolju budućnost time što brinemo o njihovim životima i snovima. Naš ultimativni cilj je poverenje članova kroz potpunu transparentnost rada, siguran i stabilan rast imovine, minimalne rizike ulaganja i ostvarenje optimalnih prinosa. Prosečan godišnji prinos od osnivanja fonda *Generali Basic* viši je od 7,5% i kao takav je najbolji na tržištu. Ponosni smo i na naš fond *Generali Index* koji smo 2010. dobili na upravljanje kada je prepoznato da smo kreirali najbolje uslove za članove fonda, ali i za tržište penzijskih fondova u celini. Od tada, upravljajući sa

ova dva fonda koji imaju različite investicione politike, omogućavamo članovima da prilagode štednju svojim potrebama.

Imamo više od 18 milijardi imovine pod upravljanjem, gotovo 31% tržišnog učešća i, što je gotovo najvažnije, više od 65.000 zadovoljnih članova.

Kakva je sada svest građana o značaju ulaganja u DPF?

Danas, četiri društva upravlja sa sedam fondova, čija imovina prelazi 57 milijardi dinara i broji više od 300.000 članova. Broj korisnika je veći od 200.000 što je nešto manje od 10% zaposlenih. Iako broj članova raste, to je i dalje relativno mali obuhvat stanovništva i zato još ne možemo reći da smo potpuno uspešni. Iako smo po stažu punoletni, mi smo i dalje mlada industrija koja je u razvoju.

Svest o neophodnosti štednje za treće doba nije dovoljno razvijena, pa samim tim ni građani nisu dovoljno upoznati sa benefitima koje dobrovoljni penzijski fondovi nude. Edukacija, lična odgovornost i transparentnost, praćene podrškom države neophodne su za dalji rast i razvoj ove industrije.

Zakon u Srbiji određuje vrlo stroga pravila kad je reč o investiranju imovine dobrovoljnih penzijskih fondova. Da li postoji nešto što bi bilo privlačno za investiranje, a da trenutno nije dozvoljeno?

Kao dugoročni i konzervativni investitor, penzijski fondovi su u najvećoj meri usmereni ka državnim obveznicama pri alokaciji sredstava. U skladu sa zakonskim ograničenjima i podzakonskim aktima Narodne banke Srbije, dozvoljeno je

investirati i u municipalne i korporativne obveznice, depozite kod banaka, akcije listiranih kompanija, investicione fondove, depozitne potvrde i nekretnine. Za svaku od navedenih klasa imovine definisana su dodatna ograničenja u vidu maksimalne procentualne izloženosti u odnosu na imovinu fonda, kao i drugi uslovi. Ukupno ulaganje imovine fonda u inostranstvu ne može preći 10% imovine fonda.

Veću diversifikaciju i niže troškove trgovanja omogućilo bi investiranje u inostranstvu u tzv. ETF-ove (Exchange Traded Fund), koje regulatorni okvir ne predviđa kao dozvoljen tip ulaganja. Ovi instrumenti bi samo jednom transakcijom omogućili izloženost ka većem broju kompanija unutar određenog dela tržišta ili sektora, uz relativno niske naknade, jednostavno trgovanje i niži rizik u odnosu na investiranje u pojedinačne emitente.

Koliko ima prostora da se i DPF priključe globalnom trendu održivog investiranja i šta bi imalo najmanji rizik?

Postoji značajan potencijal da se u budućnosti domaći fondovi priključe trendu održivog investiranja, imajući u vidu zastupljenost ovog trenda na razvijenijim tržištima. Međutim, razvijene zemlje beleže značajan napredak u pogledu regulatornog okvira i implementacije standarda na temu transparentnosti i ESG izveštavanja kompanija, dok se kod nas ovo tek pojavljuje kao tema. Očekuju se dodatni koraci koji bi omogućili domaćim investitorima dovoljno materijala na tržištu za sprovođenje održive investicione strategije, uz odgovarajući dugoročni prinos i tekuću likvidnost.

U održive investicije nižeg rizika

22 NOVEMBAR 2024.





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 1109



Naslov: Iz različitosti dobijamo najviše

Strana: 22,23



ubrajaju se državne „zelene“ i ESG obveznice, koje se izdaju radi finansiranja projekata sa pozitivnim ekološkim, društvenim i socijalnim uticajem. Tu spadaju i ETF-ovi i otvoreni investicioni fondovi koji ulazu u kompanije sa visokim ESG rejtingom, kao i korporativne obveznice kvalitetnih kompanija sa visokim ESG standardima. Takođe, investicije u obnovljive izvore energije koje doprinose očuvanju životne sredine, a često imaju dugoročne i stabilne ugovore o snabdevanju energijom, te nose sa sobom niži rizik investiranja.

Vi ste članica IO Generali Osiguranja Srbija u čijoj nadležnosti su investicije i distribucija. Da li investiciona politika Generali osiguranja uključuje ESG projekte i kako se to reflektuje na klijente?

Implementacija ESG standarda i održivost poslovanja predstavlja jedan od

osnovnih stubova strategije Generali Grupe, kao i naših kompanija u Srbiji. U skladu sa razvojem našeg tržišta i ograničenjima za ulaganje u inostranstvo, fokus je prvenstveno bio na isključenju mogućnosti investiranja u kompanije koje nemaju pozitivan uticaj na društvenu sredinu ili druge ESG komponente, a sve više se stavlja akcenat i na ciljano investiranje u instrumente ili izdavaoce sa visokim ESG rejtingom. Ovaj princip će biti dodatno ojačan razvojem lokalne regulative i razvojem tržišta zelenih obveznica.

Kada je reč o uticaju na kompaniju i osiguranike, ulaganje u održive projekte i investicije sa visokim ESG standardima omogućava veću dugoročnu sigurnost uz relativno niske rizike ulaganja, pozitivno doprinosi smanjenju rizika budućih klimatskih promena, ističe društvenu odgovornost i ima za krajnji cilj poboljšanje uslova života u zajednici. Ako bi država uvela podsticaje za ulaganje u održive

projekte, rezultat za klijente bi bili i niži troškovi. Odgovorno investiranje podstiče i pozitivan osećaj kod osiguranika, veću svest i ličnu odgovornost usmerenu ka društveno odgovornom ponašanju.

Koliko je, po Vašem mišljenju, značajno učešće žena u finansijskom sektoru i da li mislite da su za odlučivanje kad je o investiranju reč potrebne neke „tipično ženske“ osobine poput, recimo, taktičnosti?

Učešće žena je značajno, uvek, svuda i u svakom smislu. Kad je reč o ženama na rukovodećim pozicijama rekla bih da je snažna energija možda i najviše doprinela da budu tu gde jesu jer je složeno odgovoriti na više paralelnih, zahtevnih uloga koje najveći broj žena ima u određenom periodu života. Snažna energija nije najčešće u visokoj korelaciji sa taktičnošću. Pre mi se čini da taktičnost i strpljenje krase naše kolege. Kada je konkretno o investiranju reč, utisak mi je da kolege donekle brže donose odluke, dok žene – svesnije brojnosti faktora koji utiču i mogu uticati na konačan rezultat – odluke donose odmerenije.

Postigli ste značajno obrazovanje i pozicije u najranijim godinama, a zatim nastavili krupne poslovne uspehe. Da li neke od njih možete da pripisete upravo svojim ženskim osobinama i da li ste ikad razmišljali o tome da bi „sve bilo drugačije“ da ste muškarac?

Za moj poslovni uspeh pretpostavljam da je najviše zaslužan posvećen rad, proaktivnost ali i fleksibilnost. Važno je da nikada ne zaboravimo da pomene i sreću, jer ona značajno utiče na to kako se stvari na kraju poslože. Kada je o poslovnim situacijama reč, zaista nisam razmišljala o tome „da bi sve bilo drugačije“ da sam muško, jer sigurno bi bilo, ali i treba da bude drugačije. Kada kažem „drugačije“, nikako ne mislim lošije. Upravo iz te različitosti dobijamo najviše. Ipak, pred kraj jedne od moje dve trudnoće, pri visokim spoljnim temperaturama, na jednom sastanku na službenom putu u inostranstvu, izgovorila sam da je nekada lakše biti muškarac. Tada mi je jedan sjajan čovek rekao da je nekada lakše biti muškarac, ali je uvek lepo biti žena. I to je tačno, vodim se time.

NOVEMBAR 2024. 23





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Naslov: Saveti koji nekretninu i glavu čuvaju

Napomena:

Površina: 1127



Strana: 56,57



STUDIJE OSIGURAVAJUĆIH KOMPA NIJA O POŽARNIM RIZICIMA
SOLARNIH PANELA NA KROVOVIMA

Saveti koji nekretninu i glavu čuvaju

Poslednjih godina, kako se primena solarnih sistema sve češće uvodi u građevinarstvo, i osiguravajuće kuće su izradile svoje ozbiljne studije koje osvetljavaju moguće probleme po bezbednost objekata iz više uglova. Donosimo nekoliko najznačajnijih preporuka osiguravača koje ujedno mogu biti uzimane u obzir i prilikom procene rizika što u perspektivi može uticati i na samu cenu osiguranja

✍️ Piše: dipl. ing. arh DUŠAN KORUNOSKI, sekretar Udruženja mineralne vune Srbije

Preporuke „Allianz Risk Consulting“-a

U studiji „Allianz Risk Consulting“-a, „Požarni rizici fotonaponskih (PV) sistema“, stručnjaci se bave dodavanjem fotonaponskih sistema na krovove (ili zidove) zgrada, što je relativno nov pristup, a desilo se da su neki od ovih sistema bili deo požara. Iz perspektive osiguravača imovine, dva pitanja treba razmotriti: 1. Kakav je uticaj fotonaponskog sistema montiranog na krovu ili zidu u požarnom scenariju? 2. Kako se može smanjiti rizik od gubitka za određenu zgradu sa PV sistemom?

Rizici za požarnu bezbednost uključuju električne izvore zapaljenja, zapaljivu izolaciju i opterećenje krova, te izazove za ručno gašenje požara. Brojni incidenti požara su se dogodili na krovovima industrijskih i komercijalnih zgrada sa PV sistemima. Ključ za sprečavanje požara je visok kvalitet dizajna, instalacije i testiranja u skladu sa primenljivim električnim kodovima i minimiziranje zapaljivog opterećenja krovova i primena negorivih izolacionih materijala.

AXA Smernice za procenu rizika imovine – PV sistemi i preporuke

AXA osiguranje je izradilo Smernice u kojima smatraju da požar predstavlja glavnu brigu u vezi sa solarnim sistemima. Prilikom instalacije panela, treba obratiti pažnju da ventilacioni otvori ne budu blokirani. Treba postaviti nezapaljivi materijal, kao što su gipsane ploče, staklena vlakna ili mineralna vuna, između izolacije i krovnog pokrivača.

U SAD-u se krovni pokrivači testiraju za otpornost na spoljne požare prema ASTM E108 ili ANSI/UL 790. Postoje tri vrste testova koji daju konačnu ocenu krovnog pokrivača: Klasa A, B ili C. Ovi testovi su razvijeni kako bi omogućili oslobađanje toplote od požara. Postavljanjem nezapaljivog sloja između krovnog pokrivača i izolacije krova smanjuje se širenje požara.

RSA Vodič za kontrolu rizika: FOTONAPONSKI PANELI

RSA Insurance, Britanska multinacionalna kompanija za osiguranje, posvetila je veliku pažnju rizicima instalacije solarnih panela. Fotonaponski (PV) paneli ne bi trebalo da se postavljaju na zapaljive krovove ili krovove sa zapaljivom izolacijom, podvlače oni. Mere ublažavanja uključuju što češće čišćenje modula, zamenu oštećenih jedinica, proveru da su by-pass diode instalirane i funkcionalne, kao i redovnu proveru i zatezanje konektora i IR inspekcije.

Kod novih instalacija, svaki zapaljivi sloj treba zameniti ili adekvatno prekriti pre postavljanja struktura. Oštećeni moduli moraju biti zamenjeni u kratkom roku, bez lepljenja traka preko njih. PV moduli bez by-pass dioda treba izbegavati. RSA je zabeležila gubitke gde se požar na solarnim panelima proširio na zapaljivi krovni pokrivač.

HIROC (Kanada) - Studija o riziku za krovne solarne panele

Kanadska agencija za osiguranje HI-

ROC je izvela studiju sa preporukama. Solarna energija se smatra jednom od najodrživijih i najčistijih izvora energije u Kanadi, kako od strane ekoloških organizacija, tako i od strane vlade koja snažno promovise solarne fotonaponske (PV) sisteme, uključujući one instalirane na krovovima. Solarni PV sistemi predstavljaju značajan rizik za bezbednost vatrogasaca i prevenciju štete na imovini.

Preporuke:

- Ugraditi nezapaljivu izolaciju (npr. mineralnu vunu) unutar dilatacionih spojeva krova kada se solarni PV sistemi postavljaju na nove ili postojeće krovne pokrivače.

- Kod novih projekata krovnih sistema, koristiti odobreni solarni PV sistem i odobreni krovni sklop (npr. postaviti FM odobreni krovni sistem u skladu sa Standardom 4478). Koristiti nezapaljivu izolaciju ili obloge direktno ispod krovnog pokrivača, uključujući gipsane obloge i izolaciju od mineralne vune ili ekspanzibilnog stakla.

- Ne treba koristiti solarne PV sisteme koji sadrže plastičnu penu (npr. ekstrudiranu polistirensku penu), osim ako nisu posebno odobreni kao deo sklopa.

- Kada solarni PV sistemi pokrivaju ceo krov, obezbediti alternativne puteve za ventilaciju dima u slučaju požara.

Zurich – Izazovi i rizici solarnih panela

Zurich osiguranje preporučuje šta se može učiniti za smanjenje rizika od požara:





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Naslov: Saveti koji nekretninu i glavu čuvaju

Napomena:

Površina: 1127



Strana: 56,57



- Instalacija na nezapaljivim krovovima: U idealnom slučaju, instalirajte PV sisteme samo na nezapaljivim krovovima. Nemojte postavljati PV sisteme na krovove koji sadrže lako zapaljive materijale, poput polistirenske izolacije.

- Izvođači i standardi: Osigurajte da sistem dizajniraju i instaliraju kompetentni izvođači, uz pridržavanje najbolje prakse i relevantnih propisa.

- Pristup vatrogasnoj službi: Uzmite u obzir pristup i opremu vatrogasne službe, uključujući informacije o sistemu. Obezbedite lako dostupni DC izolator ili "prekidač za vatrogasce" za daljinsko isključivanje struje iz PV panela. Često su ovi prekidači postavljeni u potkrovlju ili na krovu, gde vatrogasci ne mogu da im pristupe u vanrednim situacijama. Nemogućnost isključivanja napajanja može odložiti gašenje požara, jer sistem može ostati pod naponom.

IF Insurance – „Iskoristite svoj krov na siguran način“

IF Insurance, lider osiguranja u nordijskom i baltičkom regionu, primećuje da solarni paneli postaju sve isplativiji, a veliki, često ravni krovovi industrijskih i komercijalnih objekata idealna su lokacija za prikupljanje sunčeve energije. Međutim, postoji velika zabrinutost kada su krovovi izrađeni od zapaljivih materijala, uključujući izolacione mate-

rijale. Nepravilno instalirana ili oštećena oprema, kao što su DC/AC pretvarači, takođe su uzrokovali nekoliko požara u PV sistemima. Pored toga, neadekvatno upravljanje kablovima može dovesti do pregrevanja kablova i paljenja zapaljivih materijala na ili unutar krovne konstrukcije.

Iz ugla bezbednosti od požara, potrebno je obratiti pažnju na sledeće:

- PV paneli treba da se instaliraju u skladu sa uputstvima OEM-a (Original Equipment Manufacturer). Treba izbegavati panele koji sadrže ekspanzirane plastične materijale. Svi kablovi bi trebalo da budu niske zapaljivosti i instalirani tako da omoguće širenje i skupljanje usled temperaturnih promena tokom godine. Konektori kablova bi trebali biti vodootporni. Snažno se preporučuje da se PV paneli postavljaju samo na krovove koji nisu zapaljivi. Paneli ne bi smeli biti bliži od 5 metara od glavnog vatrene zida (na primer, zidovi koji razdvajaju skladišta od proizvodnih prostora), a kablovi ne smeju prelaziti vatrene zid bez dodatne zaštite od požara.

GENERALI i studija „Fotonaponski paneli na krovovima i rizici od požara“

U studiji Generali Grupe primećuje se kako fotonaponski (PV) paneli po-

staju sve popularniji za proizvodnju obnovljive energije, naročito na krovovima industrijskih, komercijalnih i stambenih objekata. Iako ova tehnologija nudi značajne ekološke prednosti, ona takođe donosi velike izazove u pogledu protivpožarne sigurnosti. PV sistemi sadrže više električnih komponenti, kao što su moduli, kablovi, pretvarači (inverteri) i spojne kutije. Svaki od ovih delova može imati nedostatke, poput kratkih spojeva, električnih lukova i loše upravljanih kablova, koji mogu stvoriti dovoljno toplote da izazovu požar. Drugi rizik potiče od prisustva zapaljivih materijala u strukturi krova ili izolacije, što može olakšati širenje požara.

Glavne preporučene mere za minimiziranje rizika od požara povezanih sa PV panelima koje podvlači Studija Generali grupe su:

- Izbegavanje zapaljivih materijala: Idealno, PV paneli ne bi trebalo da se postavljaju na krovove ili izolaciju od zapaljivih materijala. Ako to nije moguće, preporučuje se nezapaljiva izolacija (npr. mineralna vuna).

- Poštovanje normi proizvođača: Instalacija panela treba da se vrši prema uputstvima proizvođača (OEM) i lokalnim standardima. Kablovi moraju biti niske zapaljivosti, otporni na temperaturne varijacije i sa vodonepropusnim konektorima.

NOVEMBAR 2024. 57





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika: bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Dobrovoljni penzijski fondovi

Naslov: Da li štednja u bankama ima alternativu?

Napomena:

Površina: 2307



Strana: 26,27,28,29

AKTUELNO

PANEL U ORGANIZACIJI AGENCIJE ZA OSIGURANJE DEPOZITA,
UDRUŽENJA BANAKA SRBIJE I PRIVREDNE KOMORE SRBIJE



Da li štednja u bankama ima alternativu?

„Neko je skoro rekao da mi imamo tržište kapitala i da je u Srbiji najpopularnija jedna akcija – jednoiposoban stan od 45 kvadrata u Beogradu. To je donekle i tačno. Sa te strane mislimo da je jedna velika stvar koju planiramo za sledeću godinu, u smislu uvođenja zakonskog okvira – alternativni investicioni fondovi za upravljanje nekretninama“, najavio je pomoćnik ministra finansija Ognjen Popović

26 SVET BANKARSTVA I INVESTICIJA NOVEMBAR 2024.





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika: bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Dobrovoljni penzijski fondovi

Naslov: Da li štednja u bankama ima alternativu?

Napomena:

Površina: 2307



Strana: 26,27,28,29



dr Ljubica Pantelić, predsednik Odbora
direktora Agencije za osiguranje depozita



Nikola Vuletić, predsednik UO UBS
i predsednik IO Unicredit Banke

Udruženja banaka Srbije i Privredne komore Srbije. Sala u PKS bila je puna predstavnika kompanija, ali i stručne javnosti, koje je ova tema itekako zanimala.

Rast

U poslednjih dvanaest godina štednja stanovništva u domaćoj valuti porasla je gotovo deset puta, tačnije za 155,9 milijardi dinara. Pozitivne promene su ostvarene i u strukturi dinarske štednje u vidu rasta dugoročnih depozita, koji su povećani sa 1,8 milijardi dinara, koliko su iznosili u septembru 2012. godine, na 32,1 milijardu dinara u septembru ove godine. U posmatranom periodu rasla je i devizna štednja, iako nešto sporijom dinamikom od dinarske štednje – povećana je gotovo 90%, sa 7,9 milijardi evra (septembar 2012) na 15,1 milijardu evra (septembar 2024).

Marina Papadakis, generalni sekretar Udruženja banaka Srbija (UBS), podsetila je da Udruženje banaka od svojih početaka do danas ima aktivnu ulogu i zajedno sa svojim članicama promovise značaj koji štednja može da ima, kako za blagostanje pojedinaca, tako i za ekonomski rast društva kao celine.

„UBS kontinuirano preduzima niz aktivnosti kojima se, pored ostalog, promovise značaj štednje različitim grupama stanovništva. Uključeni su i najmlađi, nizom projekata i aktivnosti finansijske edukacije za koju je Udruženje dobilo brojna međunarodna i nacionalna priznanja i nagrade“, rekla je Papadakis.

Prema rečima Mihaila Vesovića, direktora Sektora za strateške analize, usluge i internacionalizaciju Privredne ko-

more Srbije, štednja je izraz stabilnosti, poverenja i dobre ekonomske budućnosti jedne privrede.

„Stabilnost svake ekonomije ogleda se u štednji i investicijama. Važno je da edukujemo stanovništvo i privredu o značaju štednje i unapređujemo finansijsku pismenost i odgovornost svih učesnika na tržištu“, istakao je Vesović.

Dugogodišnji trend rasta

U bankama, kako je rekla dr Ljubica Pantelić, predsednik Odbora direktora Agencije za osiguranje depozita, dugogodišnji je trend rasta osiguranih depozita u periodu od 2018 – 2023 po prosečnoj godišnjoj stopi od 10,4 odsto, a to je dokaz poverenja građana i privrede u banke, kao i stabilnog rasta standarda stanovništva. Za deceniju dinarski depoziti su povećani za približno pet puta, dok su devizni duplirali svoje stanje u odnosu na septembar 2014. Inače, od 2008. godine traje neprekidan trend rasta depozita kod banaka. Dve trećine svih osiguranih depozita čine depoziti fizičkih lica, odnosno građana.

„U poslednjih godinu dana, ukupni osigurani depoziti u bankama uvećani su za 3,6 milijardi evra – što je za čak milijardu evra veći rast nego u prethodnoj godini. Sistemom osiguranja depozita pokriveno 99 odsto računa građana, što ukazuje da je za sada trenutni nivo osiguranog iznosa od 50.000 evra adekvatan“, kaže dr Ljubica Pantelić.

Međutim, kada je reč o narednim koracima, ciljevi su primena naprednih tehnologija, uvođenje premije na bazi rizika, kao i ono što je propisano direk-



ŠTEDNJA U SRBIJI BELEŽI KONTINUIRANI RAST od 2012. godine, a posebno je značajan rast depozita u domaćoj valuti.

Međutim, istovremeno je neophodan razvoj alternativnih izvora finansiranja i edukacija građana i privrede da ih prihvate i iskoriste, kako bi preduzećima bila dostupna sredstva za razvoj, a investitorima dobra prilika da plasiraju svoja sredstva, zaključak je konferencije pod nazivom „Da li štednja u bankama ima alternativu?“ koja je održana u organizaciji Agencije za osiguranje depozita,

SVET BANKARSTVA I INVESTICIJA NOVEMBAR 2024. 27





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Dobrovoljni penzijski fondovi

Naslov: Da li štednja u bankama ima alternativu?

Napomena:

Površina: 2307



Strana: 26,27,28,29



AKTUELNO

PANEL U ORGANIZACIJI AGENCIJE ZA OSIGURANJE DEPOZITA,
UDRUŽENJA BANAKA SRBIJE I PRIVREDNE KOMORE SRBIJE



Marina Papadakis, generalni sekretar
Udruženja banaka Srbije

vama EU – uvođenje velikih pravnih lica u sistem osiguranih depozita i povećanje osiguranog iznosa na 100.000 evra.

Štednja 19% BDP-a

Stota godišnjicu Svetskog dana štednje Srbija dočekuje sa nekoliko značajnih rekorda. Primetan je rast štednje stanovništva u dinarima, koja trenutno čini 30% ukupne štednje stanovništva, čemu je u najvećoj meri doprinela stabilnost deviznog kursa u prethodnom periodu.

„Početkom oktobra Standard & Poor's je povećao kreditni rejting Srbije i po prvi put smo se našli među zemljama sa investicionim kreditnim rejtingom, što potvrđuje, između ostalog, i da se bankarski sektor nalazi u izuzetno dobrom stanju. Otpornost bankarskog sektora uz visoku stopu adekvatnosti kapitala, visoka racija likvidnosti, istorijski niska stopa nenaplativih kredita, kao i skoro udvostručena bilansna suma sektora u poslednjoj deceniji, jasno oslikavaju pozitivan ciklus u kome se naša ekonomija nalazi, kao i potencijal koji poseduje za dalji rast i razvoj. Štednja stanovništva kontinuirano raste godinama u nazad, i već je dostigla 19% bruto društvenog proizvoda. Uveren sam da će se ovi pozitivni trendovi nastaviti i u narednom periodu, pogotovo ako se ima u vidu da je u prvih devet meseci ove godine ukupna štednja stanovništva pove-

ćana za 117,3 milijarde dinara, ili za milijardu evra“, rekao je Nikola Vuletić, predsednik Upravnog odbora Udruženja banaka Srbije i predsednik Izvršnog odbora Unicredit Banke.

Panel-diskusija

U okviru konferencije održana je panel-diskusija posvećena mogućnostima ulaganja viška novca na finansijskom tržištu Srbije. U diskusiji su učestvovali Ognjen Popović, pomoćnik ministra finansija, Marko Janković, predsednik Komisije za hartije od vrednosti, Slavoljub Đorđević, direktor Sektora za razvoj i upravljanje proizvodima i segmentima klijenata AI banke, Mirjana Pavlović, direktor Sektora za poslovanje sa affluent i private klijentima u Banca Intesa, i Nataša Marjanović, članica Izvršnog odbora Generali osiguranja. Učesnici su razmenili mišljenja, a jedna od glavnih poruka panela je da su se alternativni investicioni fondovi za tri godine, koliko postoji novi zakonski okvir, pokazali kao brzorastuća grana finansijskog sistema.

„Ukoliko želimo da postignemo prosperitet, finansijsku slobodu i da se razvijemo kao društvo, jedina stvar koja nema alternativu je – investiranje. U ovom trenutku većina štednje je u bankama. Zapravo, ima je toliko da banke nisu u stanju da je plasiraju nazad u ekonomiju, što znači da ne ispunjava svoju ulogu i da se

pare ne vraćaju i ne investiraju“, ukazao je Ognjen Popović, pomoćnik ministra finansija.

Kako je istakao, to se najbolje vidi kroz činjenicu da je država „povukla“ rast BDP-a i investicioni rejting koji su u velikoj meri vezani za kapitalne investicije koje već pet godina prelaze sedam odsto.

„To su i za razvijenu ekonomiju i za ekonomiju u razvoju fenomenalne stope. Sa druge strane, privatne investicije su na nivou statističke greške. Da bismo dostigli nivo nekih zapadnih zemalja i razvijenih društava, privatne investicije moraju da budu minimum pet odsto BDP-a“, istakao je Popović.

Razvoj tržišta kapitala

Prema njegovim rečima, do skoro nije bilo alternative, ali je sada ključ razvoja strategija tržišta kapitala, koja je sveobuhvatna.

„Mi moramo da obezbedimo firmama i ljudima priliku da investiraju od samog začetka kompanija. Tu pre svega govorimo o Private equity fondovima, angel investitorima, pa tek onda o ovim uslugama između – faktoringu, nekim inovativnim rešenjima u pogledu finansija, koja nisu u sukobu sa bankama, već doprinose i dodaju čitavom sistemu“, objasnio je Popović i dodao da tek onda kao kruna svega dolazi tržište kapitala, odnosno berza, koja je prioritet.





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Dobrovoljni penzijski fondovi

Naslov: Da li štednja u bankama ima alternativu?

Napomena:

Površina: 2307



Strana: 26,27,28,29

“Mi smo konsolidovali vlasništvo nad Beogradskom berzom sa jasnom vizijom da želimo da je razvijemo, da želimo da ulažemo. Ušli smo u strateško partnerstvo sa Atinskom berzom i trenutno pregovaramo još neka strateška partnerstva”, naveo je on.

Popović se osvrnuo i na najčešći vid plasiranja viška kapitala ljudi u Srbiji, onih koji uglavnom ulažu u nekretnine.

“Neko je skoro rekao da mi imamo tržište kapitala i da je u Srbiji najpopularnija jedna akcija – jednoiposoban stan od 45 kvadrata u Beogradu. To je donekle i tačno. Sa te strane mislimo da je jedna velika stvar koju planiramo za sledeću godinu, u smislu uvođenja zakonskog okvira – alternativni investicioni fondovi za upravljanje nekretninama”, zaključio je Popović.

Štednja kao izvor rasta

Štednja predstavlja sjajan način da se finansijski sektor jedne zemlje stabilizuje na određenom nivou i da napravi materijalnu bazu za dalji razvoj privrede u toj zemlji, ali da to ipak nije dovoljno. Ovo je stav Marka Jankovića, predsednika Komisije za hartije od vrednosti.

“S obzirom na ambicije koje kao zemlja imamo, mi moramo da rastemo brže od tih tri-četiri odsto, koliko je možda projektovano u ovom trenutku. Da bismo to bili u stanju da uradimo, moramo da mobilizujemo sve resurse koje imamo i koji predstavljaju jedno novo gorivo za dalji razvoj privrede u Republici Srbije”, istakao je Janković i dodao da se mnogo nade polaže u industriju investicionih fondova jer je ona pokazala izuzetnu sposobnost za rast i razvoj.

Važnost fondovske industrije

Ognjen Popović je takođe istakao da je fondovska industrija jako važna jer je upravo ona ta koja je alternativa štednji u bankama, kojoj je najbliža. Kako je istakao, štednja je apsolutno bezbedna do nivoa od 50.000 evra, ali ona ne može da bude dovoljna za onog ko želi više da zaradi.

“Imamo štednju, penzione fondove i investicione fondove. Pre nekoliko godina uspeali smo da izmenimo regulatorni okvir i industriji investicionih fondova dali smo neki novi kiseonik, otvorili nove mogućnosti za investiranje. To je privuklo ljude koji su nešto mlađi od 60 godi-



Mihailo Vesović, direktor Sektora za strateške analize, usluge i internacionalizaciju Privredne komore Srbije

na, koji prepoznaju mogućnosti da kroz poveravanje svoje imovine i teško zaradenog novca profesionalnim upravljačima ostvare nekakav benefit koji je veći od kamate koja se može dobiti na štednju u banci”, naglasio je Marko Janković.

I predstavnici Generali Osiguranja, Banca Intesa i AIK Banke imali su svoje viđenje na ovu temu. Slavoljub Dorđević, direktor Sektora za razvoj i upravljanje proizvodima i segmentima klijenata AIK banke, podsetio je da je prosečna štednja jednog punoletnog građanina u Srbiji 4.500 evra što je mali iznos, dok 50 odsto štediša koji su oročili uloge imaju manje od 25.000 evra, što je takođe nizak iznos.

„Prosečan štediša u AIK banci ima 60 godina, nove generacije gde spada generacija X koja je sada u četrdesetim godinama ima manju sklonost ka štednji globalno u odnosu na „bebi bumere“, a u Srbiji je to dodatno pojačano jednim osvetničkim konzumerizmom ljudi koji su bili zatvoreni u devedesetim godinama prošlog veka zbog sankcija i koji sada imaju veću sklonost ka potrošnji nego štednji. Nadamo se da će mlađe generacije sa rastom prihoda dati dodatni impuls većoj štednji. Ona je bez rizično ulaganje, gde se pojedinac može osetiti potpuno zaštićeno, a za nas kao društvo važno je to što je veoma regulisana. Štednjom u bankama štitimo društvo od socijalizacije bilo kakvih potencijalnih gubitaka, koje bi možda nastali kroz investicije u alternative“, istakao je Dorđević.

Živi dokaz da štednja ima alternativu, kako je to rekao moderator Aleksandar Bojić, i to 18 godina koliko je nedavno

obeležila je kompanija Generali Osiguranje. Na pitanje koliko je ta alternativa prihvaćena kod građana Srbije, s obzirom na to da imaju više od 300.000 potpisanih ugovora penzionoj štednji, a da sa druge strane ima milion dinarskih štednih partija Nataša Marjanović, članica Izvršnog odbora Generali osiguranja je odgovorila:

„Za nas 18 godina konkretno govori šta smo postigli, a to je da imamo članove koji su zadovoljni, i ako se pohvalimo sa bilo kojom drugom finansijskom institucijom jeste da mi imamo isključivo zadovoljne članove. Celoj industriji pomogla je poreska olakšica koja postoji od samog osnivanja koja je bila reper i standard za uplate u penzione fondove. Do sada imamo 2.700 članova koji imaju preko milion dinara u penzionim fondovima. Razlog zašto više novca nije akumulirano je taj što je za mnoge to neki apstraktan fond u dalekoj budućnosti.“

Penzijski fondovi u Srbiji imaju imovinu od 500 miliona evra, a matematička rezerva životnih osiguranje je preko milijardu evra.

Šta banke očekuju

Mirjana Pavlović, direktor Sektora za poslovanje sa affluent i private klijentima u Banca Intesa, istakla je da je u Banca Intesa od početka godine dinarska štednja porasla za 37% u odnosu na prethodnu godinu, a što je daleko više od devizne evro štednje.

„Imamo preko 730.000 deponenata fizičkih lica sa preko 3,4 milijarde evra depozita, a ovako dobar stepen rasta dinarske štednje je rezultat je stabilne makroekonomske situacije, monetarne politike i stabilnog deviznog kursa. Građani sve više imaju poverenje u domaću valutu. Očekujemo da se dinarska štednja, odnosno štednja generalno, nastaviti sa većim tempom rasta i da će proces dinarizacije se i dalje razvijati“, ukazala je Pavlović, koja je podsetila da Banca Intesa nudi mogućnost da po atraktivnim kamatnim stopama građani oroče dinare, kao i da ih ulože u investicione fondove.

Ali, da bi bilo kakvog pomaka bilo, naglasila je Mirjana Pavlović, a složili su se i ostali učesnici panel-diskusije neophodna je finansijska edukacija stanovništva, jer izbor za ulaganja osim štednje – postoji.

DANIJELA NIŠAVIĆ





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Iz različitosti dobijamo najviše

Napomena:

Površina: 1158



Strana: 52,53

” RAZGOVARAMO

SPECIJALNI SERIJAL - ŽENE U OSIGURANJU

Nataša Marjanović, članica Izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija

Iz različitosti dobijamo najviše

U Generali grupi sve više se stavlja akcenat na ciljano investiranje u instrumente ili izdavaoce sa visokim ESG rejtingom

✎ Piše: LELA SAKOVIĆ



GRADANI SRBIJE VEĆ 18 GODINA IMAJU mogućnost da ulažu u dobrovoljne penzijske fondove: prvo društvo za upravljanje koje je dobilo dozvolu za

rad od NBS je Generali i ovih dana proslavilo je punoletstvo.

Ovo je bio povod da razgovaramo sa Natašom Marjanović koja je odgovorna za Akcionarsko društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom Generali Beograd, čiji rad koordinira. Ona je ujedno i Chief Investment Officer (CIO), Chief Distribution Officer (CDO) i članica Izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija, odgovorna za upravljanje sredstvima u svim Generali kompanijama u Srbiji i Crnoj Gori, ukupnu distribuciju Generali Osiguranja Srbija i koordinaciju rada Direkcije za internu prodaju, Direkcije za eksternu prodaju i Direkcije za korporativne klijente.

Koja su najveća postignuća od 2006. do danas kad je reč o Generali DPF?

Od prvog dana, naša svrha poslovanja je omogućavanje građanima da oblikuju bolju budućnost time što brinemo o njihovim životima i snovima. Naš ultimativni cilj je poverenje članova kroz potpunu transparentnost rada, siguran i stabilan rast imovine, minimalne rizike ulaganja i ostvarenje optimalnih prinosa. Prosečan godišnji prinos od osnivanja fonda *Generali Basic* viši je od 7,5% i kao takav je najbolji na tržištu. Ponosni smo i na naš fond *Generali Index* koji smo 2010. dobili na upravljanje kada je prepoznato da smo kreirali najbolje uslove za članove fonda, ali i za tržište penzijskih fondova u celini. Od tada, upravljajući sa

ova dva fonda koji imaju različite investicione politike, omogućavamo članovima da prilagode štednju svojim potrebama.

Imamo više od 18 milijardi imovine pod upravljanjem, gotovo 31% tržišnog učešća i, što je gotovo najvažnije, više od 65.000 zadovoljnih članova.

Kakva je sada svest građana o značaju ulaganja u DPF?

Danas, četiri društva upravlja sa sedam fondova, čija imovina prelazi 57 milijardi dinara i broji više od 300.000 članova. Broj korisnika je veći od 200.000 što je nešto manje od 10% zaposlenih. Iako broj članova raste, to je i dalje relativno mali obuhvat stanovništva i zato još ne možemo reći da smo potpuno uspešni. Iako smo po stažu punoletni, mi smo i dalje mlada industrija koja je u razvoju.

Svest o neophodnosti štednje za treće doba nije dovoljno razvijena, pa samim tim ni građani nisu dovoljno upoznati sa benefitima koje dobrovoljni penzijski fondovi nude. Edukacija, lična odgovornost i transparentnost, praćene podrškom države neophodne su za dalji rast i razvoj ove industrije.

Zakon u Srbiji određuje vrlo stroga pravila kad je reč o investiranju imovine dobrovoljnih penzijskih fondova. Da li postoji nešto što bi bilo privlačno za investiranje, a da trenutno nije dozvoljeno?

Kao dugoročni i konzervativni investitor, penzijski fondovi su u najvećoj meri usmereni ka državnim obveznicama pri alokaciji sredstava. U skladu sa zakonskim ograničenjima i podzakonskim aktima Narodne banke Srbije, dozvoljeno je

investirati i u municipalne i korporativne obveznice, depozite kod banaka, akcije listiranih kompanija, investicione fondove, depozitne potvrde i nekretnine. Za svaku od navedenih klasa imovine definisana su dodatna ograničenja u vidu maksimalne procentualne izloženosti u odnosu na imovinu fonda, kao i drugi uslovi. Ukupno ulaganje imovine fonda u inostranstvu ne može preći 10% imovine fonda.

Veću diversifikaciju i niže troškove trgovanja omogućilo bi investiranje u inostranstvu u tzv. ETF-ove (Exchange Traded Fund), koje regulatorni okvir ne predviđa kao dozvoljen tip ulaganja. Ovi instrumenti bi samo jednom transakcijom omogućili izloženost ka većem broju kompanija unutar određenog dela tržišta ili sektora, uz relativno niske naknade, jednostavno trgovanje i niži rizik u odnosu na investiranje u pojedinačne emitente.

Koliko ima prostora da se i DPF priključe globalnom trendu održivog investiranja i šta bi imalo najmanji rizik?

Postoji značajan potencijal da se u budućnosti domaći fondovi priključe trendu održivog investiranja, imajući u vidu zastupljenost ovog trenda na razvijenijim tržištima. Međutim, razvijene zemlje beleže značajan napredak u pogledu regulatornog okvira i implementacije standarda na temu transparentnosti i ESG izveštavanja kompanija, dok se kod nas ovo tek pojavljuje kao tema. Očekuju se dodatni koraci koji bi omogućili domaćim investitorima dovoljno materijala na tržištu za sprovođenje održive investicione strategije, uz odgovarajući dugoročni prinos i tekuću likvidnost.

U održive investicije nižeg rizika





Datum: 28.11.2024

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Iz različitosti dobijamo najviše

Napomena:

Površina: 1158



Strana: 52,53



ubrajaju se državne „zelene“ i ESG obveznice, koje se izdaju radi finansiranja projekata sa pozitivnim ekološkim, društvenim i socijalnim uticajem. Tu spadaju i ETF-ovi i otvoreni investicioni fondovi koji ulažu u kompanije sa visokim ESG rejtingom, kao i korporativne obveznice kvalitetnih kompanija sa visokim ESG standardima. Takođe, investicije u obnovljive izvore energije koje doprinose očuvanju životne sredine, a često imaju dugoročne i stabilne ugovore o snabdevanju energijom, te nose sa sobom niži rizik investiranja.

Vi ste članica IO Generali Osiguranja Srbija u čijoj nadležnosti su investicije i distribucija. Da li investiciona politika Generali osiguranja uključuje ESG projekte i kako se to reflektuje na klijente?

Implementacija ESG standarda i održivost poslovanja predstavlja jedan od

osnovnih stubova strategije Generali Grupe, kao i naših kompanija u Srbiji. U skladu sa razvojem našeg tržišta i ograničenjima za ulaganje u inostranstvo, fokus je prvenstveno bio na isključenju mogućnosti investiranja u kompanije koje nemaju pozitivan uticaj na društvenu sredinu ili druge ESG komponente, a sve više se stavlja akcenat i na ciljano investiranje u instrumente ili izdavaoce sa visokim ESG rejtingom. Ovaj princip će biti dodatno ojačan razvojem lokalne regulative i razvojem tržišta zelenih obveznica.

Kada je reč o uticaju na kompaniju i osiguranike, ulaganje u održive projekte i investicije sa visokim ESG standardima omogućava veću dugoročnu sigurnost uz relativno niske rizike ulaganja, pozitivno doprinosi smanjenju rizika budućih klimatskih promena, ističe društvenu odgovornost i ima za krajnji cilj poboljšanje uslova života u zajednici. Ako bi država uvela podsticaje za ulaganje u održive

projekte, rezultat za klijente bi bili i niži troškovi. Odgovorno investiranje podstiče i pozitivan osećaj kod osiguranika, veću svest i ličnu odgovornost usmerenu ka društveno odgovornom ponašanju.

Koliko je, po Vašem mišljenju, značajno učešće žena u finansijskom sektoru i da li mislite da su za odlučivanje kad je o investiranju reč potrebne neke „tipično ženske“ osobine poput, recimo, taktičnosti?

Učešće žena je značajno, uvek, svuda i u svakom smislu. Kad je reč o ženama na rukovodećim pozicijama rekla bih da je snažna energija možda i najviše doprinela da budu tu gde jesu jer je složeno odgovoriti na više paralelnih, zahtevnih uloga koje najveći broj žena ima u određenom periodu života. Snažna energija nije najčešće u visokoj korelaciji sa taktičnošću. Pre mi se čini da taktičnost i strpljenje krase naše kolege. Kada je konkretno o investiranju reč, utisak mi je da kolege donekle brže donose odluke, dok žene – svesnije brojnosti faktora koji utiču i mogu uticati na konačan rezultat – odluke donose odmerenije.

Postigli ste značajno obrazovanje i pozicije u najranijim godinama, a zatim nastavili krupne poslovne uspehe. Da li neke od njih možete da pripisete upravo svojim ženskim osobinama i da li ste ikad razmišljali o tome da bi „sve bilo drugačije“ da ste muškarac?

Za moj poslovni uspeh pretpostavljam da je najviše zaslužan posvećen rad, proaktivnost ali i fleksibilnost. Važno je da nikada ne zaboravimo da pomene i sreću, jer ona značajno utiče na to kako se stvari na kraju poslože. Kada je o poslovnim situacijama reč, zaista nisam razmišljala o tome „da bi sve bilo drugačije“ da sam muško, jer sigurno bi bilo, ali i treba da bude drugačije. Kada kažem „drugačije“, nikako ne mislim lošije. Upravo iz te različitosti dobijamo najviše. Ipak, pred kraj jedne od moje dve trudnoće, pri visokim spoljnim temperaturama, na jednom sastanku na službenom putu u inostranstvu, izgovorila sam da je nekada lakše biti muškarac. Tada mi je jedan sjajan čovek rekao da je nekada lakše biti muškarac, ali je *uvek lepo biti žena*. I to je tačno, vodim se time.

SVET BANKARSTVA I INVESTICIJA NOVEMBAR 2024. 53





Datum: 29.11.2024

Medij: Sales

Rubrika bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 3550



Naslov: **IZGRADNJA PRODAJNIH SPOSOBNOSTI PRODAVACA – ZNANJA, VEŠTINE, STAVOVII MOTIVACIJA**

Strana:

SALES | Kongres



SALES CAPABILITY

IZGRADNJA PRODAJNIH SPOSOBNOSTI PRODAVACA – ZNANJA, VEŠTINE, STAVOVI I MOTIVACIJA

Sposobnost prodajnih timova da neprestano unapređuju svoja znanja, veštine i stavove postala je ključna za održavanje konkurentске prednosti. Naši govornici su podeli svoje uvide o tome kako izgraditi i održavati vrhunske prodajne timove.

Kroz diskusiju, istražili smo važne aspekte kao što su onboarding novih zaposlenih i njihov razvojni put, koji postavljaju temelje za dugoročni uspeh u prodaji. Govorili smo o tome kako se definišu treninzi za novozaposlene i na koji način se kreiraju individualni planovi razvoja. Posebno smo se osvrnuli na ključne veštine koje su neophodne za uspeh, poput poznavanja proizvoda, efikasne komunikacije, razumevanja kupaca i pregovaračkih veština. Razmotrili smo različite metodologije razvoja, uključujući mentorstvo, treninge i e-learning platforme.





Datum: 29.11.2024

Medij: Sales

Rubrika bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 3550



**Naslov: IZGRADNJA PRODAJNIH SPOSOBNOSTI PRODAVACA – ZNANJA, VEŠTINE, STAVOVII
MOTIVACIJA**

Strana:





Datum: 29.11.2024

Medij: Sales

Rubrika: bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 3550



Naslov: IZGRADNJA PRODAJNIH SPOSOBNOSTI PRODAVACA – ZNANJA, VEŠTINE, STAVOVII
MOTIVACIJA

Strana:

SALES | Kongres



Aleksandar Prelić

HEAD OF KEY ACCOUNTS

COCA COLA HBC



U svetu poslovanja, prvi koraci u kompaniji često su najizazovniji. Iz tog razloga, za naše nove zaposlene primenjujemo poseban pristup, posebno kada je reč o mladim ljudima koji nemaju prethodno radno iskustvo. Prvi koraci su izuzetno značajni za razvoj njihove karijere.

Unutar našeg karijernog plana za zaposlene organizujemo treninge koji se sastoje od više modula, pružajući zaposlenima edukacije u različitim oblastima. Kada je reč o prodaji, nudimo razne simulacije pregovaranja i specijalizovane treninge koji pomažu u razvoju veština. Takođe, tim prodaje podržavamo kroz funkcionalno planiranje, podstičući ih da preduzmu dalje korake ka uspehu.

Smatram da je važno ohrabrivati zaposlene na lični razvoj, jer jedino tako dolazi do obostranih koristi. Kada investiraš u svoje ljude, stvaraš temelje za jaču i uspešniju organizaciju. Na taj način ne samo da osnažujemo naš tim, već i doprinosimo stvaranju pozitivne radne atmosfere koja podstiče inovacije i rast.



Marko Jovanović

GROUP KA MANAGER SRB, SLO & CRO

NECTAR GROUP



Značaj efikasnog onboarding procesa i obuke za svakog novog zaposlenog, posebno na pozicijama u prodaji, ne može se preceniti. Razumevanje internih procesa kompanije ključno je za uspostavljanje kvalitetne komunikacije sa kupcima. Ukoliko naši zaposleni ne poznaju procedure, ne mogu ni uspešno da komuniciraju s klijentima, što je od suštinskog značaja za naš uspeh.

Komunikacija sa kupcima mora biti dvosmerna. Slušanjem njihovih potreba, možemo bolje razumeti šta je to što treba prodati. Prodavci bi trebalo da prepoznaju svoje snage, ali i da aktivno rade na razvoju svojih slabih strana. Rekrutacijom novih članova tima u sve aspekte posla je od vitalnog značaja – to im omogućava da razumeju sve sektore i prepoznaju potrebe kupaca, koje se, u dinamičnom tržištu, veoma brzo menjaju.

U saradnji sa kupcima, fokusiramo se na to kako im pružiti potrebnu podršku. Verujem da je razvoj sales capability ključno pitanje koje bi svaki zaposleni trebalo da uzme u obzir. Kroz različite modele unapređenja, zaposleni bi trebalo da kontinuirano rade na sebi, ali i da traže podršku kompanije. Samo tako možemo osigurati dugoročan uspeh i zadovoljstvo naših klijenata.





Datum: 29.11.2024

Medij: Sales

Rubrika bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 3550



Naslov: IZGRADNJA PRODAJNIH SPOSOBNOSTI PRODAVACA – ZNANJA, VEŠTINE, STAVOVII MOTIVACIJA

Strana:

Kongres



Njegoš Vidojević

DIREKTOR PRODAJE I MARKETINGA
SMURFIT WESTROCK



U našoj specifičnoj delatnosti, ključno je da i zaposleni i kupci razumeju naše operacije i proces proizvodnje. To omogućava bolju komunikaciju i jasnije predstavljanje ponuda. Kako bismo stigli do željenih pozicija unutar kompanije, važno je proći kroz sve faze proizvodnje, sve do konačne prodaje.

Mentorstvo igra značajnu ulogu u našem radnom okruženju, posebno kada iskusni kolege prenose svoje tehničko znanje novim zaposlenima. Najviše se uči kroz rešavanje reklamacija i suočavanje s problemima, gde je potrebno brzo razmišljati i donositi ispravne odluke. Tokom ovakvih situacija, mentor je uz zaposlenog, pružajući mu podršku i smernice.

Suština sales capability leži u radu na pametniji način, čime se obezbeđuje više vremena za naše ljude i direktnu prodaju. Radimo pametnije kako bismo osigurali dugotrajniji uspeh i stabilnost našeg poslovanja. U svetu brzih promena, ova strategija omogućava da ostanemo konkurentni i efikasni.



Nataša Marjanović, CFA

MEMBER OF THE EXECUTIVE BOARD
GENERALI OSIGURANJE



U našoj specifičnoj delatnosti, smatramo da je u prodaji ključna uloga samog agenta, pri čemu snaga, sposobnosti i poverenje igraju izuzetno važnu ulogu. Naš proces onboarding-a traje šest meseci, tokom kojih novog zaposlenog pripremamo do najsitnijih detalja, osiguravajući da razume sve aspekte našeg poslovanja.

U martu smo sproveli testiranje svih kolega, kako bismo procenili njihov nivo znanja i identifikovali oblasti za poboljšanje. Takođe, protok tačnih informacija je od suštinskog značaja. Plasiranje netačnih informacija može dovesti do pogrešne komunikacije sa klijentima, što može imati ozbiljne posledice.

Kada govorimo o ključnim veštinama u prodaji, od suštinskog je značaja ovladati alatima koji olakšavaju rad agenata. Ovi alati omogućavaju agentima da brzo reaguju i da imaju pristup svim relevantnim podacima o kupcima. Kada naši agenti savladaju potrebne alate, zajedno s klijentima dolaze do objektivnog sagledavanja njihovih stvarnih potreba. Na taj način, brže ostvarujemo poverenje među kupcima, jer im pružamo informacije koje su im potrebne.

Pored toga, još jedan moćan alat u našoj prodaji je aktivno slušanje kupaca, koje je ključno za uspešnu komunikaciju. Bez ovog pristupa, ostali elementi ne bi bili funkcionalni, a to može značajno uticati na našu sposobnost da zadovoljimo klijentove potrebe i izgradimo dugoročne odnose.





Datum: 29.11.2024

Medij: Sales

Rubrika: bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 3550



Naslov: IZGRADNJA PRODAJNIH SPOSOBNOSTI PRODAVACA – ZNANJA, VEŠTINE, STAVOVII MOTIVACIJA

Strana:

SALES | Kongres



Vladimir Bošković

ČLAN IZVRŠNOG ODBORA ZA POSLOVE SA
STANOVNIŠTVOM I PRIVREDOM
NLB KOMERCIJALNA BANKA

 **NLB** Komercijalna banka

Onboarding je dobio nov i unapređen kontekst, posebno u izazovnoj industriji bankarstva. Ova promena je rezultat sve većih zahteva i očekivanja od novozaposlenih, koji moraju posedovati ne samo stručna i tehnička znanja, već i razumevanje organizacione strukture.

U bankarstvu, važno je da novi zaposleni razumeju hijerarhiju unutar organizacije, kao i ključne kontakte sa kojima će komunicirati. Kroz efikasan onboarding, novim članovima tima pružamo alat i znanje kako da se snađu u ovoj kompleksnoj sredini.

Osim toga, zaposleni moraju biti opremljeni veštinama koje se često zanemaruju. Na primer, sposobnost komunikacije sa nezadovoljnim klijentima i upravljanje stresom su fundamentalne veštine koje su od esencijalnog značaja za uspeh u ovom sektoru.

Razumevanje svojih proizvoda je ključno – zaposleni moraju imati duboko znanje o tome šta prodaju i kako to može zadovoljiti potrebe klijenata. Klijenti često dolaze sa svojim idejama o tome šta žele da kupe, dok mi kao bankari treba da budemo spremni da im ponudimo rešenja koja odgovaraju njihovim potrebama. Ova simbioza između nas i klijenata mora biti čvrsta, zasnovana na poverenju i razumevanju.

Kroz sveobuhvatan i promišljen proces onboarding-a, postavljamo temelje za dugoročan uspeh, kako za naše zaposlene, tako i za naše klijente.

30



Nenad Lučić

DIREKTOR PRODAJE
MEDIGROUP

 **MEDIGROUP**

Onboarding u medicinskoj industriji je pretrpeo značajne promene, prilagođavajući se sve većim zahtevima i kompleksnostima sektora. Dok su nekadašnje veštine prodaje možda bile dovoljne, danas se traži mnogo više. Novozaposleni moraju posedovati širok spektar stručnih i tehničkih znanja, uz duboko razumevanje organizacione strukture kompanije.

S obzirom na prirodu medicinske industrije, saradnja sa kolegama iz drugih sektora postaje ključna. Ova međusobna saradnja doprinosi unapređenju prodajnih strategija i omogućava efikasnije rešavanje izazova sa kojima se susrećemo. Svaki zaposleni treba da razume svoju ulogu unutar kompanije, jer je jasno definisana odgovornost od esencijalnog značaja za timski rad i uspeh.

U okviru organizacije, stručni konsultanti iz oblasti prodaje igraju važnu ulogu u rešavanju kompleksnih zadataka specifičnih za medicinski sektor. Uvođenje novih zaposlenih u posao danas se drastično razlikuje od pristupa pre 20 godina. Posebno je važno razlikovati pristup prema medicinskom i nemedicinskom kadru, jer svaki od njih zahteva specifične strategije onboarding-a.

I velike i male kompanije sve više prepoznaju vrednost ulaganja u zaposlene i značaj procesa onboarding-a. Kroz postepeno uvođenje stručnog kadra u posao, ne samo da se poboljšava njihovo razumevanje i efikasnost, već se i stvara čvrsta osnova za budući rast i razvoj. Ovaj fokus na kontinuiranu edukaciju i podršku je ključan za uspeh u dinamičnom okruženju medicinske industrije.





Datum: 29.11.2024

Medij: Sales

Rubrika: bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 3550



Naslov: IZGRADNJA PRODAJNIH SPOSOBNOSTI PRODAVACA – ZNANJA, VEŠTINE, STAVOVII
MOTIVACIJA

Strana:



Dejan Boljanović

HEAD OF SALES SBU BEVERAGES SERBIA
AND MACEDONIA

ATLANTIC GRUPA



Kompanije koje se brinu o svojim zaposlenima stavljaju akcenat na razvoj partnerskih odnosa i poverenja sa klijentima. Kao organizacija koja vrednuje i nove i dugogodišnje članove tima, trudimo se da svaki zaposleni dobije zaslužene kompenzacije za svoj rad.

Analizirajući veštine koje su kolege istakle, dolazimo do zaključka da su one usko povezane sa suštinom razvoja odnosa sa klijentima. Da bi zaposleni stekli neophodne veštine i razumeli potrebe klijenata, potrebno je da im pomognemo da smanje „buku“ koja ih okružuje. Ova „buka“ često potiče od preopterećenosti informacijama i nedostatka vremena za fokusiranje na ključne zadatke.

Naš pristup uključuje strukturiranje timova i pružanje svih potrebnih alata kako bi se zaposleni mogli u potpunosti posvetiti klijentima. Time ne samo da smanjujemo stres, već i omogućavamo zaposlenima da se koncentrišu na ono što je zaista važno.

Smatramo da motivacija može varirati među zaposlenima, zbog čega smo organizovali interne trenere koji pomažu kolegama da postanu produktivniji. Ova dodatna podrška je ključna za unapređenje veština i jačanje samopouzdanja zaposlenih, što na kraju dovodi do bolje usluge i jačih odnosa s klijentima.

Kroz kontinuirano ulaganje u naše zaposlene i pružanje adekvatne podrške, postavljamo temelje za dugoročan uspeh naše kompanije. Na taj način, ne samo da doprinosimo razvoju tima, već i stvaramo čvrst okvir za izgradnju poverenja i zadovoljstva među našim klijentima.



Sofija Davidović

HEAD OF MULTINATIONAL CORPORATES
DEPARTMENT

RAIFFEISEN BANKA



U Raiffeisen banci, proces onboarding-a predstavlja temelj za uspešno uključivanje novih zaposlenih, a ključnu ulogu u tom procesu igraju digitalne obuke. Kako obuka napreduje, ona se prilagođava specifičnim segmentima u kojima zaposleni deluje, čime se osigurava da svaka osoba dobije relevantne informacije i veštine potrebne za svoj posao. Mentorstvo je, takođe, nezaobilazno, s obzirom na složenost procesa u bankarskom sektoru.

Kada govorimo o najvažnijim veštinama u bankarstvu, prva i najvažnija je sposobnost aktivnog slušanja. U kombinaciji s pregovaračkim veštinama, ovo omogućava zaposlenima da razumeju potrebe klijenata i ponude im adekvatna rešenja. Razumevanje proizvoda i usluga koje banka nudi je ključno, ali i sposobnost pregovaranja s različitim kulturama predstavlja dodatni izazov. Ove veštine zahtevaju dublje razumevanje psihologije prodaje.

Žalbe su neizbežan deo prodajnog procesa, a naši zaposleni deluju kao most između banke i klijenata. Uvek se trudimo da objasnimo razloge naših odluka, ali i da ostavimo prostora za fleksibilnost i nove dogovore. Na taj način, nastavljamo da gradimo poverenje i održavamo kvalitetnu komunikaciju sa našim klijentima.





Datum: 29.11.2024

Medij: Sales

Rubrika bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 3550



Naslov: IZGRADNJA PRODAJNIH SPOSOBNOSTI PRODAVACA – ZNANJA, VEŠTINE, STAVOVII MOTIVACIJA

Strana:

SALES | Kongres



Miloš Tintor

DIREKTOR MALOPRODAJE
MERCATOR S



Naš proces onboarding-a traje tri meseca, a fokusiramo se na specifične gradove poput Beograda i Novog Sada. U ovim gradovima formirali smo posebne onboarding timove, čiji instruktori se posvećuju obuci prodajnih aktivnosti. Ova organizacija rezultirala je smanjenjem fluktuacije zaposlenih za 9%, što smatramo značajnim uspehom.

Kako je ova industrija dinamična, moderna i brza, verujemo da uvek ima prostora za napredak. Naš cilj je da za sve potencijalne kandidate kreiramo detaljan karijerni put. Već nakon tri meseca, novozaposleni dobijaju povratnu informaciju o svom radu, što im pomaže da se brzo prilagode i unaprede svoje veštine.

Razvoj naših zaposlenih je od ključnog značaja. Trudimo se da pružimo različite oblike podrške, uključujući stipendije, obrazovne programe i specijalizovane škole. Na ovaj način ne samo da osnažujemo svoje zaposlene, već i unapređujemo kvalitet usluga koje pružamo našim klijentima.



Ana Popović

AIRFREIGHT SALES SOLUTION MANAGER
DELTA TRANSPORTNI SISTEM



Kada govorimo o prodaji i procesu onboarding-a, jasno je da što je sistem veći, to onboarding postaje složeniji. Postoji očigledna razlika između novozaposlenih koji dolaze direktno sa fakulteta i onih koji već imaju iskustvo u prodaji. Upravo zbog toga, onboarding proces se prilagođava individualnom nivou svakog zaposlenog. Za svaku osobu kreiramo specifičan plan razvoja, čime se obezbeđuje da se proces onboarding-a uskladi sa njenim potrebama i potencijalima.

Trajanje onboarding-a zavisi od afiniteta novog zaposlenog, a važno je naglasiti da je Delta Holding pre više od 10 godina prepoznao potrebu za izgradnjom kvalitetnog kadra. Svake godine organizujemo poseban program za studente završnih godina, motivišući ih da se prijave. Prolaze kroz nekoliko krugova selekcije, a najbolji se izdvajaju i imaju priliku da se razvijaju kroz različite pozicije unutar Deltinog sistema.

Kada razmatramo da li su neki planovi i ciljevi realni, sagledavamo situaciju iz više uglova. Na početku se često čini da su ciljevi preambiciozni, ali na kraju uvek pronađemo način da ispunimo zadate targete. Ovaj pristup osigurava da ostanemo fokusirani na razvoj i postizanje rezultata, dok istovremeno ulažemo u ljude koji čine našu organizaciju.

